

INPROECO TRADING

IMPORT EXPORT DE PRODUCTOS BIOLOGICOS



Exportación de Vino Ecológico a Estados Unidos



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

MAGÍSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL

XIX EDICIÓN

Exportación de Vino Ecológico a Estados Unidos



Autores:

Casal Martínez, José Luis.

Comas Platero, José Manuel.

Del Valle Granda, Pablo.

Pelusi, Sarah.

Tillero Pintos, María Laura.

Tutor:

Jerónimo Sanz González.

Madrid – España.

Junio de 2013.

ÍNDICE

Índice.....	iv
Agradecimientos y dedicatoria.....	ix
Resumen (español).....	x
Abstract (inglés).....	xi
1. Introducción a la operación de comercio exterior.....	1
1.1 ¿Por qué exportar?.....	1
1.2 Elección del producto.....	1
1.3 ¿Por qué productos biológicos?.....	2
1.4 Nuestros objetivos.....	3
1.5 Marketing de INPROECO TRADING, S. L.....	4
1.6 Metodología y etapas.....	4
2. Constitución de la sociedad.....	6
2.1 Solicitud de denominación social.....	6
2.2 Apertura de cuenta bancaria.....	6
2.3 Solicitud del Código de de Identificación (CIF) provisional en la Agencia Estatal Tributaria (AEAT).....	6
2.4 Estatutos de la sociedad y escritura de la constitución.....	7
2.5 Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD).....	7
2.6 Inscripción en el Registro Mercantil.....	8

2.7 Alta en el Impuesto de Actividades Económicas.....	8
2.8 Solicitud del CIF definitivo.....	8
2.9 Trámites de la Seguridad Social.....	9
2.10 Organigrama de la empresa.....	10
2.11 Legalización de los libros en el Registro Mercantil.....	11
2.12 Trámites en el Ayuntamiento de Madrid.....	11
3. El producto.....	13
3.1 Agricultura biodinámica.....	13
3.2 Exportaciones biológicas de la Unión Europea.....	15
3.3 Sector de la agricultura biológica Europea.....	17
3.4 Normas aplicables.....	18
3.5 Antecedentes.....	19
3.6 Elementos fundamentales de las propuestas.....	20
3.7 Logotipo y etiquetado del producto.....	20
3.8 Vino ecológico.....	22
3.9 Vino ecológico ACINIPO 2004 de Bodegas F. Schatz.....	23
3.9.1 Ficha técnica del producto.....	23
3.9.2 Elaboración y cristalización sensible.....	24
4. País de origen y país de destino.....	26
4.1 País de origen: España.....	26

4.1.1 Importancia del sector vinícola.....	27
4.1.2 Vino ecológico.....	27
4.1.3 Proveedor o exportador: Bodegas F. Schatz.....	29
4.1.4 Otros proveedores.....	30
4.1.5 Competidores actuales.....	31
4.1.6 Clientes.....	31
4.1.7 Amenazas de productos sustitutivos.....	32
4.1.8 Importaciones y exportaciones.....	32
4.1.9 Conclusiones.....	32
4.2 País de destino: Estados Unidos.....	36
4.2.1 Entorno político.....	36
4.2.2 Entorno macroeconómico.....	36
4.2.3 Entorno legal/institucional.....	39
4.2.4 Entorno sociocultural.....	40
4.2.5 Otros aspectos importantes.....	42
5. Fiscalidad de la operación en origen y en destino.....	44
5.1 La fiscalidad en la operación de exportación de vino ecológico a EEUU.....	44
5.1.1 Partida arancelaria correspondiente a los productos.....	44
5.1.2 Régimen aduanero aplicable a la operación: exportación.....	45
5.1.3 Operativa de la declaración de exportación.....	45

5.1.4 Régimen general de exportación.....	47
5.1.5 Régimen fiscal de la operación: excención del IVA a la exportación.....	48
5.2 Trámites para la importación del producto en EEUU.....	49
5.2.1 Requisitos antes del envío.....	49
5.2.2 Requisitos al entrar.....	53
5.2.3 Regulación aduanera y clasificación arancelaria.....	53
6. Transporte internacional.....	55
6.1 Embalaje, palletizado y containerización.....	57
6.2 Transitarias.....	61
6.3 Flete.....	64
6.4 Recorrido el tránsito.....	65
6.5 Tiempos de tránsito.....	66
6.6 Documentos relativos al transporte.....	68
6.7 Seguro de transporte.....	69
6.8 Envíos y muestras.....	70
7. Financiación de la operación.....	71
7.1 Resumen de la operación.....	71
7.2 Operación entre INPROECO TRADING, S. L. y Bodegas F. Schatz.....	71
7.3 Operación financiera entre Bodegas F. Schatz y Fraceli Group, LLC.....	71
7.4 Pago por anticipado.....	72

7.5 Garantía de devolución (advanced payment).....	73
7.6 Medio de pago: crédito documentario.....	75
7.7 Riesgos derivados de la operación comercial.....	77
7.8 Escandallo de costes.....	78
7.9 Análisis coste-beneficio.....	83
7.10 Cobertura de divisas.....	85
7.11 Explicación de la operación.....	86
7.12 Operación de compra de opción <i>call</i>	89
8. Contratación internacional de la exportación de vino ecológico a Estados Unidos.....	94
8.1 Contrato de compraventa internacional de mercancías.....	94
8.2 Contrato de agencia.....	95
Bibliografía.....	98

AGRADECIMIENTOS

Nuestro más sincero agradecimiento está dirigido a nuestro tutor, don Jerónimo Sanz González por su valiosa colaboración en la elaboración del presente proyecto, así como a los profesores José Antonio Millán, Juan Luis Sanchís y Jacobo Pérez-Soba por su apreciable atención para con nosotros.

Asimismo, aprovechamos para manifestar nuestra gratitud hacia todos los docentes que han enriquecido nuestra formación a lo largo del curso, con sus profundos conocimientos y experiencia en el ámbito del Comercio Exterior.

Por último queremos reconocer la meritoria labor realizada por Javier Oyarzun y Begoña García en la dirección y coordinación del Máster, respectivamente.

DEDICATORIA

Los resultados de este proyecto, están dedicados a todas aquellas personas que hicieron parte en su culminación, con especial énfasis en nuestros padres, familiares, amigos y demás seres queridos.

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
MAGÍSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL
XIX EDICIÓN

Autores:

Casal Martínez, José Luis.
Comas Platero, José Manuel.
Del Valle Grande, Pablo.
Pelusi, Sarah.
Tillero Pintos, María Laura.

Tutor:

Jerónimo Sanz González.

Exportación de Vino Ecológico a Estados Unidos

RESUMEN

Los contados cambios positivos que ha experimentado la economía española últimamente son consecuencia de las exportaciones, que, según datos de *BBVA Research*, han subido un 15% desde los niveles previos a la crisis y en torno a un 25% desde su punto más bajo, en 2009. De modo tal que el sector externo ha ido aportando cada vez más al crecimiento de la economía y ha conseguido mejorar el elevado déficit por cuenta corriente que existía. Por estas razones INPROECO TRADING, S. L., un equipo de profesionales multidisciplinarios, considera menester orientar sus operaciones hacia la exportación de productos que impulsen la *Marca España*, aseguren que se mantenga la producción y consecuentemente garanticen puestos de empleo. La presente operación consiste en exportar vino ecológico fabricado por Bodegas F. Schatz en Ronda, hacia Estados Unidos; destino escogido por ser el mayor mercado consumidor de vino del mundo y por su interés creciente en la alimentación orgánica. La operación implica actos como la declaración de exportación, que se realiza a través de la Aduana de Cádiz, mismo puerto de salida de la mercancía hacia el destino, Port Everglades, Florida; asimismo, establece las condiciones de entrega, que se pactan según el Incoterm CIP de 2010. Por último, en la negociación se fija un precio, incluido en el contrato de compraventa y en la factura comercial, que se acuerda pagar de forma fraccionada: 25% por adelantado mediante transferencia y el 75% restante a través de crédito documentario. Para finalizar, INPROECO TRADING, S. L. reitera que considera la exportación como la clave para avivar la economía y por tanto, a través del presente ofrece sus servicios integrales de asesoría y gestión en la materia.

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
MAGÍSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL
XIX EDITION

Authors:

Casal Martínez, José Luis.
Comas Platero, José Manuel.
Del Valle Grande, Pablo.
Pelusi, Sarah.
Tillero Pintos, María Laura.

Tutor:

Jerónimo Sanz González.

Organic wine expo to the United States

ABSTRACT

Export performance in recent years has been extraordinary. The last positive changes experienced by the Spanish Economy are ultimately a result of exports, which, according to BBVA Research, went up a 15% from the pre-crisis levels and about 25% from its lowest point in 2009. As direct consequence of that, exportations have been contributing more and more to the growth of the economy and improved the high current account deficit. As for these reasons INPROECO TRADING, S. L., a team of multidisciplinary professionals, considered necessary to focus on the international trade, promoting the Brand «Spain» worldwide. The objective of this project is to be a guide for the entire Export process of the Spanish organic wine produced in the F. Schatz winery of Ronda, Malaga, to Florida: one of the most attractive market of the world and with a growing interest in organic food. During the project it has been carried out an Export declaration at the Cádiz Customs, the shipping of the goods to the destination port: Port Everglades in Florida, establishing the terms of delivery, agreed by the CIP Incoterm 2010. After negotiations a price was set, included in the purchasing contract and the commercial invoice, and agreed to be paid in two installments: 25% in advance by bank transfer and the remaining 75% through documentary credit. In summary, INPROECO TRADING, S. L. reiterates exports as the key to revive the economy, and by offering a wide range of services, it aims to improve Spanish companies' exportations worldwide.

1. INTRODUCCIÓN A LA OPERACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

La presentación de este proyecto es la conclusión del proceso de formación en Comercio Exterior, desarrollado a lo largo del año académico 2012-2013 en la XIX edición del Máster en Comercio Internacional, impartido por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid.

El objetivo de este proyecto es ser guía para todo el proceso de exportación de productos ecológicos, más en concreto de vino ecológico español a Estados Unidos.

1.1 ¿Por qué exportar?

Según el actual Secretario de Estado de Comercio Jaime García Legaz, España reportó en marzo de 2013 una balanza comercial positiva, la primera desde que se nació este indicador en 1971, gracias en parte a que las exportaciones sumaron un 20,288 millones de euros, con un aumento del 2.0% anual¹ y a un considerable descenso de las importaciones.

A la luz de estos datos, y de la fuerte caída del consumo interior, se tomó la decisión de dedicar los esfuerzos de investigación y desarrollo de este proyecto a la exportación.

El objetivo siempre ha sido el mismo: completar gracias a este trabajo la formación adquirida a lo largo del Master y hacer frente, con la ayuda de docentes y expertos, a la futura vida laboral en el campo del comercio exterior.

1.2 La elección del producto

La elección del producto ha sido otro capítulo fascinante en el desarrollo de este proyecto: empezamos a buscar productos que resultaran interesantes desde el punto de vista comercial y que también pudieran resultar atractivos a la hora de dedicarles horas de investigación y de trabajo.

España necesita a expertos que se dediquen a asesorar de la mejor forma posible a sus empresas, que ahorren en costes, consigan mayores márgenes de beneficio, aporten ideas y dispongan de las herramientas necesarias para que las empresas españolas, no sólo sobrevivan a la crisis actual, sino que

¹ <http://www.mineco.gob.es>

encuentren en la exportación la forma de salir reforzadas de este periodo y de dar a conocer la Marca España en todo el mundo.

En la presente coyuntura de crisis, el planteamiento de la Marca País debe primar los términos económicos, coadyuvando a la recuperación del crecimiento y del empleo. Desarrollar las exportaciones de productos españoles en el resto del mundo, nos beneficiará a todos, mejorará la imagen del país tanto en el exterior como en el interior del mismo, contribuirá a la atracción de inversión extranjera a España. El apoyo a la internacionalización de nuestras empresas, potenciando el efecto tractor de las grandes empresas sobre las PYMES que buscan nichos de mercados en el exterior, junto con el incremento del turismo, aportará en definitiva la recuperación económica de España.

España es uno de los mayores productores de vino mundial, sus caldos cuya relación calidad precio, entre otras cosas, hace que sean muy atractivos en comparación con otros, tiene una gran posibilidad de desarrollo comercial en este ámbito.

El sector agroalimentario es uno de los más pujantes del país y un valor muy importante de la Marca España ya que la calidad de sus vinos, denominaciones de origen, aceites, jamón, frutas y hortalizas está reconocido en el mundo entero.

1.3 ¿Por qué productos biológicos?

El mercado de productos biológicos es uno de los mercados que más atención ha despertado en los últimos años. Sin exageración, es posible afirmar que la principal novedad que se ha producido en el ámbito de los productos agroalimentarios en los últimos años ha sido la irrupción de los productos biológicos. Este fenómeno puede tener efectos significativos cualitativos y ya veremos si también cuantitativos, sobre la oferta de productos alimentarios en todo el mundo.

No hubiese resultado realista, a la hora de elegir este producto, no tener en cuenta el mayor problema que se percibe como el principal obstáculo para el futuro crecimiento de este mercado: los altos precios que por regla general están caracterizando a este tipo de productos, y que están claramente por encima del producto equivalente convencional.

Nuestro producto biológico, un vino tinto procedente de la Bodega Schatz de Ronda, Málaga, a pesar de su comprobada e internacionalmente reconocida calidad, ofrece un precio que nos ha permitido introducirnos en un mercado, el estadounidense, tradicionalmente muy competitivo.

1.4 Nuestros objetivos:

Análisis pertinentes para **adquirir los conocimientos necesarios** sobre el sector tanto en el país de origen como en el de destino.

Realizar los trámites necesarios para **fundar la sociedad** INPROECO TRADING S.L. e iniciar los trámites de exportación:

- Constitución de INPROECO TRADING S.L.
- Financiación del proyecto
- Estudio de marketing
- E-commerce y promoción
- Transporte y seguros
- Contratación con proveedores y clientes
- Fiscalidad
- Lograr **proveer a nuestros clientes** de vinos biológicos de calidad certificada y a un precio competitivo
- **Afianzar INPROECO TRADING S.L.** en la exportación de productos españoles biológicos certificados a todo el mundo.

1.5 Marketing de INPROECO TRADING

Stanton, Etzel y Walker, definen la promoción “*como todos los esfuerzos personales e impersonales de un vendedor o representante del vendedor para informar, persuadir o recordar a una audiencia objetivo*”²

En términos generales, para que un potencial cliente o comprador (persona, empresa, organización, gobierno) adquiera o compre un producto o un servicio que necesita o desea, necesita saber de su existencia, sentirse persuadido para comprar ese producto y recordar que existe. Por todo ello el departamento de Marketing de Inproeco Trading S.L. se ha hecho cargo de lo siguiente:

- De la creación del logo corporativo;
- De la creación de la página web de la empresa www.inproecotrading.com (ver Anexos, página 4);
- De registrar el dominio inproecotrading.com y de los emails corporativos (ver Anexos, página 11);
- De estar presente en los social media (Facebook, Twitter, LinkedIn entre otros) (ver Anexos, página 21);
- De la solicitud del Chamber Trust Seal de la Cámara de Comercio de Madrid para comercio electrónico seguro (ver Anexos, página 25);
- De entrevistar a expertos del sector (ver Anexos, página 31);
- De los productos de merchandising y ferias especializadas (ver Anexos, página 33 y 34, respectivamente).

1.6 Metodología y etapas:

Elección del producto marca España de exportación.

Constitución INPROECO TRADING S.L.

² «Fundamentos de Marketing», Decimocuarta Edición, de Stanton J. William, Etzel J. Michael, Walker J. Bruce, McGraw-Hill Interamericana, 2007, Pág. 506.

Contacto con proveedores productores de cultivos biológicos certificados.

Análisis de mercados.

Elección del mercado.

Búsqueda de clientes.

Canales de financiación.

Transporte y logística.

Contratos y marco legal en destino y en origen.

Realización de la operación.

2. CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD

2.1 Solicitud de denominación social

El primer trámite en la constitución de la sociedad limitada fue realizar la solicitud de denominación social por medio del impreso de Solicitud de Certificación (ver Anexos, página 36) al Registro Mercantil Central, situado en la Calle Príncipe de Vergara 94 de Madrid, a fecha de 28 de Febrero de 2013, solicitando cinco denominaciones sociales por orden de preferencia.

Hoy en día es posible realizar este trámite por Internet³, si bien nosotros preferimos realizar los trámites manualmente y en persona, para conseguir un mayor conocimiento de las instituciones y de sus funciones.

Tras la presentación de las denominaciones sociales, solicitadas por orden de preferencia, y el pago del correspondiente impuesto de 16,26 €, el Registro Mercantil Central dio como válida la denominación social elegida por los socios: INPROECO TRADING S.L (ver Anexos, página 37).

2.2 Apertura de cuenta bancaria

Tal y como aparece reflejado en el documento del (ver Anexos, página 38), se procedió a la apertura de una cuenta bancaria para el ingreso de **3005,06 Euros**, correspondientes a las cinco aportaciones de los socios de 601.01€ cada una, importe del capital social mínimo necesario para la creación de la sociedad limitada, que desde su origen tiene que estar totalmente desembolsado⁴.

2.3 Solicitud del código de identificación Provisional (CIF) en la Agencia Estatal Tributaria (AEAT)

Una vez firmada la escritura de constitución ante el notario don Agustín López Grande, C/ Calvo Sotelo nº 5 bajo 28440 - Guadarrama (Madrid), se realizó la declaración censal y la solicitud del Código de Identificación Fiscal, mediante la presentación del modelo 036 (ver Anexos, páginas 39-45), acompañado de la Fotocopia de Certificación de la denominación social, del Acuerdo de voluntades de los socios de constituir una sociedad de responsabilidad limitada (ver Anexos, páginas 46-48) y del DNI de cada uno de los socios.

³ www.rmc.es

⁴ <http://www.camaramadrid.es/>

En el plazo de diez días hábiles la Agencia Estatal de la Administración Tributaria comunicó a Inproeco Trading S.L. la asignación del Código de Identificación Fiscal provisional.

2.4 Estatutos de la sociedad y escritura de constitución

La elaboración de los estatutos (ver Anexos, páginas 49-53) de la sociedad y de la escritura de constitución (ver Anexos, páginas 54-56), precisó la presentación de los siguientes documentos:

Certificado de denominación del Registro Mercantil.

Certificado Bancario.

Estatutos sociales.

DNI de todos los socios.

2.5 Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITPAJD)

Presentación del modelo 600 (ver Anexos, página 57), impreso de liquidación del impuesto de transmisiones patrimoniales facilitado por la Delegación de Hacienda acompañado de:

Primera copia y copia de la Escritura de Constitución de la Sociedad

Fotocopia del CIF provisional

Pago del gravamen del 1% de la base imponible, es decir, en caso de constitución de la empresa, del capital nominal inicial, siendo en este caso el importe total del gravamen de 30 euros.

2.6 Inscripción en el Registro Mercantil

Para la adquisición de la plena capacidad jurídica de la empresa se realizó la inscripción de la misma en el Registro Mercantil Provincial del domicilio social fijado en los estatutos, adjuntando:

La Escritura Pública de Constitución de la Sociedad

La Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso Modelo 600 cumplimentado

El CIF provisional

Se procedió asimismo al pago del correspondiente gravamen en concepto de provisión de fondos de 180 euros en el momento de la presentación de la inscripción.

2.7 Alta en el Impuesto de Actividades Económicas

El I.A.E es un impuesto directo de carácter real, cuyo hecho imponible está constituido por el mero ejercicio, en territorio nacional, de actividades empresariales, profesionales o artísticas, se ejerzan o no en local determinado y se hallen o no especificadas en las tarifas del impuesto. Es obligatorio para toda sociedad, empresario o profesional. Se han de presentar tantas altas como actividades vaya a ejercer la Sociedad. A partir del 1 de enero de 2003, están exentos del pago de este impuesto, las personas físicas, las **sociedades civiles y sociedades mercantiles, que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros, por lo que INPROECO TRADING S.L. también queda exenta del pago de dicho impuesto.** La declaración de alta, modificación y baja del IAE, en caso de sujetos pasivos que estén exentos del mismo por todas las actividades que desarrollen, se llevará a cabo a través del modelo 036 (Declaración Censal). Sólo en caso de que cualquiera de las actividades tribute en el IAE se presentará el modelo 840.

2.8 Solicitud del CIF definitivo

Para la identificación de la sociedad a efectos fiscales se realizó la solicitud de CIF definitivo (marcando la casilla 110 del Modelo 036). Este trámite no se pudo realizar por internet, ya que para presentar dicho modelo telemáticamente la empresa debe disponer ya de CIF y de su correspondiente Firma Digital.

Una vez la escritura de constitución estuvo inscrita en el Registro Mercantil, para obtención CIF DEFINITIVO se presentó físicamente el modelo 036 cumplimentado junto con los siguientes documentos:

Original y fotocopia de la Escritura de Constitución inscrita en el Registro Mercantil.

Tarjeta del CIF provisional.

Fotocopia del NIF de la persona que firmó la declaración censal .

2.9 Trámites de la Seguridad Social

Afiliación y alta en el régimen de autónomos de los cinco socios de la empresa

• Documentos a presentar:

- Documentos de afiliación **Modelo TA-1** (ver Anexos, páginas 58-62),
- Parte de alta de asistencia sanitaria,
- Parte de alta de cotización por cuádruplicado **Modelo TA.0521** (ver Anexos, páginas 63-67)
- Fotocopia del alta en el IAE,
- Fotocopia del CIF

• Plazo: 30 días naturales siguientes al inicio de la actividad. No obstante, el alta causa efectos a partir del día 1 del mes en que se inicie la actividad.

• Lugar: Tesorería General de la Seguridad

Solicitud del **número de patronal**:

No se procedió a la solicitud del número de patronal porque INPROECO TRADING S.L. no contrató a ningún trabajador por cuenta ajena.

De querer contratar a trabajadores por cuenta ajena, se inscribiría a la empresa en la Seguridad Social para la asignación **del Código de cuenta de**

cotización principal. Dicha inscripción será **única y válida para toda la vida de la persona jurídica.**

Los documentos a presentar:

- Impreso de inscripción de empresas por triplicado
- DNI del titular o copia de la escritura de constitución
- Contrato de asociación o Mutua de accidentes de trabajo donde hacer constar el sector laboral de la empresa
- Impresos de alta del trabajador contratado
- Alta en el IAE
 - Plazo: Antes de que el trabajador comience su actividad.
 - Lugar: Tesorería General de la Seguridad Social correspondiente al domicilio de la empresa.

2.10 Organigrama de la Empresa

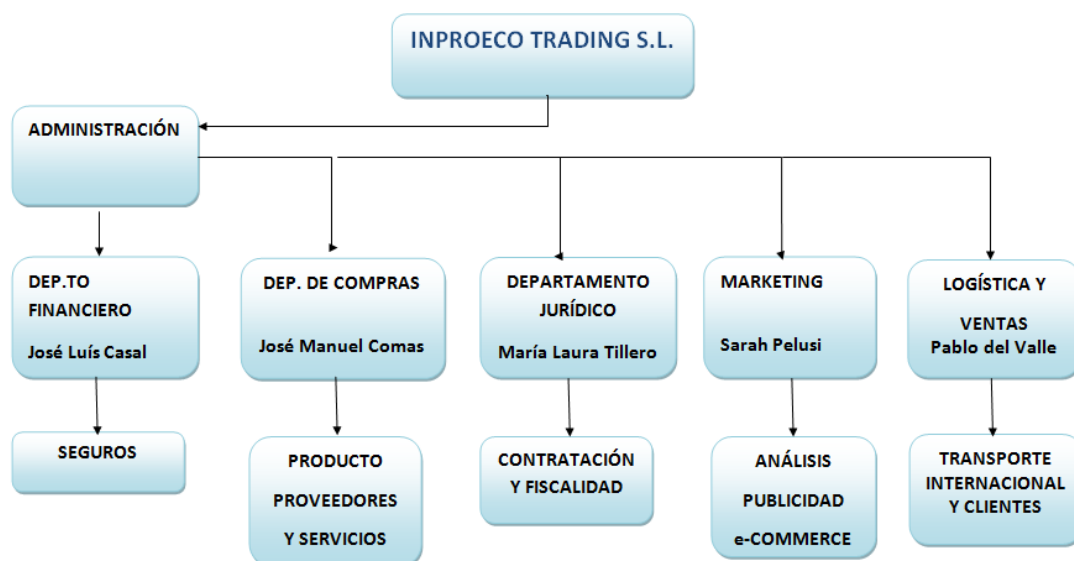


Figura 1.1 – Organigrama

Elaboración propia

2.11 Legalización de los libros en el Registro Mercantil

Todo empresario llevará necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las leyes o disposiciones especiales, un **libro de inventarios y Cuentas Anuales**, y un **libro Diario** (Art. 25 Código de Comercio).

Un **libro de actas de las Juntas generales y de los órganos colegiados de la sociedad** (Art. 26 Código de Comercio y 106 RRM).

Los libros obligatorios, presentados en formato papel, se legalizaron en el Registro Mercantil del domicilio social de la empresa en el Paseo de la Castellana 44, Madrid. Los libros pudieron ser presentados por vía telemática a través de la página web www.registradores.org

2.12 Trámites en el Ayuntamiento de Madrid

Antes de iniciar la actividad solicitaremos la licencia de actividades e instalaciones mediante la presentación de los siguientes documentos:

- Solicitud en impreso normalizado, debidamente cumplimentado
- Impreso de tasas
- Memoria descriptiva de la actividad o instalación, donde se defina el proceso productivo, la descripción de los accesos y dependencias en que se subdivide el local, las condiciones e instalaciones de confort higiénicas (ventilación, iluminación, etc.), las incidencias en el medio ambiente, el riesgo de incendio, y en general, la justificación de las diferentes normativas sectoriales de aplicación; así como la relación de maquinaria e instalaciones o elementos industriales
- Memoria detallada de las obras a realizar en el local (tanto interiores como exteriores)
- Planos
- Modelo 036
- Alta censal
- DNI del solicitante

- Proyecto firmado por el técnico visado por el Colegio Profesional

La actividad comenzará a los 6 meses siguientes a la concesión de la licencia.

3. EL PRODUCTO

3.1 Agricultura biodinámica

Hoy en día cualquier referencia a los orígenes de la Agricultura Ecológica, como movimiento social diverso, dinámico, e innovador a la hora de plantearse la relación del ser humano con la Naturaleza y la transformación de esta última en alimentos y bienes de consumo, coincide en mencionar el papel pionero desempeñado por el movimiento de la *Agricultura Biodinámica*⁵.

Entre finales del siglo XIX y principios del XX, el escritor y filósofo Rudolf Steiner desarrolló las bases de lo que se conoce hoy como Biodinámica. Un desarrollo de la Antroposofía o camino del conocimiento que pretende la interpretación de los ciclos naturales como resultado de interacciones físicas, energéticas, astrales y de armonía con el entorno.



Figura 3.1 – Rudolf Steiner

⁵ *Vinum Nature*, Ecomundis editorial, de Pablo Chamorro

“La biodinámica nos abre una puerta a otro nivel de entendimiento de la vida biológica que parte del reconocimiento *de que formamos parte de un sistema aún desconocido y con millones de años de evolución*”. Rudolf Steiner, fundador de las bases de la biodinámica.

La Agricultura biodinámica (o biológico-dinámica) es un sistema agrícola ecológico sostenible que incluye muchas de las ideas de la agricultura ecológica (pero es anterior a ese término). En 1924, un grupo de agricultores preocupados por el futuro de la agricultura pidieron la ayuda de Steiner; Steiner respondió con una serie de lecciones de agricultura. Éste fue el origen de la agricultura biodinámica⁶, que ahora se practica en gran parte de Europa, Norteamérica y Australasia. Un concepto central de estas conferencias fue individualizar la granja: producir todos los materiales necesarios (como estiércol y forraje) dentro de lo que llamó el «organismo de la granja», sin introducir (o introduciendo pocos) materiales externos. Otros aspectos de la agricultura biodinámica inspirados por las conferencias de Steiner incluyen actividades temporales como plantar en relación a los patrones de movimiento de la luna y los planetas, y aplicar «preparados» (que consisten en materiales naturales procesados de manera específica) al suelo, a pilas de compost y a plantas, con la intención de implicar seres no físicos y fuerzas elementales. Steiner, en sus lecciones, animó a sus oyentes a verificar sus sugerencias científicamente, pues él no lo había hecho todavía.

Steiner estaba convencido de que la calidad de la comida en su época se había degradado, y creía que la fuente del problema era el uso por parte de la agricultura química de fertilizantes artificiales y pesticidas; pero no creía que esto se debiera sólo a las propiedades químicas o biológicas relacionadas con las sustancias implicadas, sino también debido a carencias espirituales en todo el enfoque químico de la agricultura.

El nombre «dinámica biológica» o «biodinámica» fue acuñado por los seguidores de Steiner. Un aspecto central de la biodinámica es que la granja en conjunto es vista como un organismo y por tanto debería ser un sistema

⁶ <http://www.forschungsring.de/> traducción libre al castellano de Sarah Pelusi

cerrado que se auto-alimenta con las preparaciones. Las enfermedades de los organismos no han de tratarse aisladamente, sino como un síntoma de problemas en todo el conjunto.

3.2 Exportaciones biológicas de la Unión Europea

Es importante recordar que Europa produce algunos de los manjares más solicitados en todo el mundo y, cada vez más, estos productos vendidos fuera de las fronteras de la UE se producen con ingredientes y métodos ecológicos⁷.

El comercio internacional de productos ecológicos no sólo permite que los ciudadanos de la UE accedan a las delicias procedentes de fuera de la UE, sino que también **crea oportunidades para que sus propios alimentos ecológicos sean reconocidos y disfrutados por los ciudadanos de terceros países.**

El 15 de Febrero de 2012 en Núremberg, Alemania, en el marco del más grande e importante evento relacionado con el mundo de los productos ecológicos, el BioFach, la Unión Europea y los Estados Unidos anunciaron que, **a partir del 1 de junio de 2012**, los productos ecológicos certificados en Europa o en los Estados Unidos podrán venderse como tales en el territorio del otro, recogido en el Reglamento europeo 126/2012 del 14 de Febrero de 2012. Esta asociación entre los dos mayores productores ecológicos del mundo creó una sólida base para promover la agricultura ecológica, en beneficio del creciente sector ecológico y en apoyo a las empresas y al empleo en todo el mundo.

El valor combinado de los sectores ecológicos de los Estados Unidos y la Unión Europea se cifra en unos de € 40 000 millones, y aumenta cada año. Las Notas oficiales por las que se creaba esta asociación fueron firmadas el 15 de febrero de 2012 en Nuremberg (Alemania) por Dacian Cioloş, Comisario Europeo de Agricultura y Desarrollo Rural, Kathleen Merrigan, Secretaria Adjunta de agricultura estadounidense, y el Embajador Isi Siddiqui, Negociador Jefe para temas agrarios de la Representación Comercial estadounidense.

⁷ http://ec.europa.eu/agriculture/organic/organic-farming/what-organic_es

Este Acuerdo aportó un doble valor añadido al sector. Por un lado, los agricultores y productores de alimentos ecológicos se benefician ahora de un acceso más fácil, con menos burocracia y menos costes, a los mercados tanto de los EE.UU. como de la UE, lo que refuerza la competitividad del sector. Además, mejora la transparencia de las normas ecológicas y aumenta la confianza de los consumidores y el reconocimiento de nuestros productos y alimentos ecológicos. Esta asociación supuso un paso importante en las relaciones comerciales agrícolas entre la UE y los EE.UU. y conecta a los agricultores y empresas ecológicos de ambos lados del Atlántico, ofreciendo una amplia gama de nuevas oportunidades de mercado.

Hasta ahora, los productores y empresas que deseaban comercializar productos a ambos lados del Atlántico tenían que obtener las certificaciones correspondientes a dos normas distintas, lo que significaba una doble serie de tasas, inspecciones y trámites. Esta asociación elimina muchas barreras, especialmente para los productores ecológicos de pequeño y mediano tamaño. Todos los productos que cumplan las condiciones de la asociación se podrán comercializar y etiquetar como productos, carne, cereales o **vino ecológicos certificados**. Para llegar al histórico anuncio ambas Partes realizaron completas auditorías sobre el terreno para garantizar la compatibilidad de las normativas de sus programas, medidas de control de calidad, requisitos de certificación y prácticas de etiquetado.

Si bien hay pequeñas diferencias entre las normas ecológicas de los EE.UU. y de la Unión Europea, ambas partes determinaron individualmente que sus programas eran **equivalentes**, excepción hecha de la prohibición del uso de antibióticos. La normativa ecológica del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) prohíbe la utilización de antibióticos, excepto para controlar infecciones bacterianas invasoras (fuego bacteriano) en explotaciones ecológicas de manzanos y perales. La normativa de la Unión Europea solo permite los antibióticos para tratar animales infectados. Los agentes de certificación deberán verificar, para todos los productos objeto de intercambio comercial en virtud de esta asociación, **que no han utilizado antibióticos en ningún caso**.

Además, todos los productos objeto de intercambio comercial en virtud de la asociación deberán expedirse con un certificado de exportación ecológico. **Este documento indicará el lugar de producción y el organismo que certificó el producto ecológico, verificará que no se han utilizado sustancias ni métodos prohibidos, certificará que se han cumplido las condiciones de la asociación y hará posible la trazabilidad de los productos objeto de intercambio⁸.**

Ambas Partes se han comprometido a garantizar que todos los productos ecológicos objeto de intercambio cumplan las condiciones de la asociación, manteniendo su integridad ecológica de la explotación al mercado. La **Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural de la Comisión Europea** y el **Programa Ecológico Nacional del USDA** —que supervisa todos los productos ecológicos de los EE.UU. — asumieron las funciones de supervisión fundamentales. Los Estados Unidos y la Unión Europea seguirán manteniendo contactos con regularidad y revisarán periódicamente los programas de la otra parte para comprobar que se respetan las condiciones de la asociación.

Actualmente, el Acuerdo solo cubre los productos exportados y certificados desde los Estados Unidos o la Unión Europea.

3.3 Sector de la agricultura biológica Europea

La agricultura ecológica es un sector de la agricultura europea que ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años.

Este sistema de producción agrícola proporciona al consumidor alimentos **frescos, sabrosos y auténticos** al tiempo que respeta los ciclos vitales de los sistemas naturales.

A medida que se profundiza en la agricultura ecológica, no es extraño encontrar información dudosa o contradictoria. Por ello merece la pena explicar brevemente el significado del término agricultura *biológica*.

⁸ <http://www.ams.usda.gov/AMSv1.0/NOPTTradeEuropeanUnion>

Ésta se basa en una serie de objetivos y principios, así como en unas prácticas comunes diseñadas para minimizar el impacto humano en el medio ambiente, mientras se asegura que el sistema agrícola funcione de la forma más natural posible.

Las prácticas agrarias ecológicas usuales incluyen:

- **Rotación de cultivos** para el uso eficiente de los recursos in situ
- **Estrictos límites** en el uso de pesticidas y fertilizantes sintéticos, antibióticos para ganado, aditivos y coadyuvantes en alimentos
- **Prohibición** del uso de organismos modificados genéticamente
- Aprovechamiento de **los recursos in situ**, tales como el estiércol para la fertilización o alimentos para el ganado producidos en la propia granja
- Selección de especies **vegetales y animales resistentes** a enfermedades y adaptadas a las condiciones locales
- Cría de ganado en **zonas al aire libre** y espacios abiertos y alimentación ecológica
- Uso de prácticas apropiadas para la cría de diferentes especies de ganado

3.4 Normas aplicables

Acuerdo sobre las nuevas normas de la UE sobre el «vino ecológico»

Bruselas, 8 de febrero de 2012 – El Comité Permanente de Agricultura Ecológica (SCOF) ha acordado las nuevas normas europeas sobre el «vino ecológico», que se publicarán en el Diario Oficial en las próximas semanas. Mediante esta nueva normativa, que se aplicará partir de la vendimia de 2012, los productores de vino ecológico podrán utilizar la expresión «vino ecológico» en sus etiquetas. Las etiquetas deberán mostrar también el logotipo ecológico de la UE y el número de código de sus organismos de certificación y tendrán que cumplir asimismo otras normas sobre el etiquetado de vinos. Aunque ya existen normas sobre el «vino elaborado con uvas ecológicas», estas no cubren las prácticas enológicas, es decir, todo el proceso desde la uva hasta el vino. El del vino es el único sector que queda sin cubrir totalmente por las

normas de la UE en materia de agricultura ecológica con arreglo al Reglamento (CE) nº 834/2007.

Las nuevas normas ofrecen una mayor transparencia y facilitar el reconocimiento por parte de los consumidores. No solo contribuirán a facilitar el mercado interior, sino también a reforzar la posición internacional de los vinos ecológicos de la UE, ya que muchos otros países productores de vino (los EE UU, Chile, Australia o Sudáfrica) ya han fijado normas sobre los vinos ecológicos. Con esta legislación, la agricultura ecológica de la UE se ha completado y abarca la totalidad de los productos agrícolas.

El nuevo Reglamento establece un subconjunto de prácticas y sustancias enológicas (vinificación) para los vinos ecológicos definidos en el **Reglamento (CE) nº 606/2009** sobre la organización común del mercado (OCM) del vino.

Por ejemplo, no están autorizados ni el ácido sórbico ni la desulfurización y el **nivel de los sulfitos en el vino ecológico debe ser un mínimo de 30-50 mg por litro más bajo que en sus equivalentes convencionales** (dependiendo del contenido en azúcar residual). Además de este conjunto de condiciones, se aplicarán las normas generales sobre vinificación definidas en el Reglamento sobre la OCM del vino. Además de estas prácticas de vinificación, el «vino ecológico» debe producirse naturalmente a partir de las uvas ecológicas definidas en el Reglamento (CE) nº 834/2007.

3.5 Antecedentes

No existen normas o definición de la UE en relación con el «vino ecológico». Únicamente las uvas se pueden certificar como ecológicas y solo está permitida actualmente la mención **«vino elaborado con uvas ecológicas»**⁹.

En el Plan de actuación europeo sobre la alimentación y la agricultura ecológicas de 2004, la Comisión se comprometió a establecer normas ecológicas específicas para toda la producción agrícola, incluida la vinificación. En este contexto, el proyecto de investigación «ORWINE»¹⁰ recibió financiación al amparo del Sexto Programa Marco. Basándose en sus conclusiones, se presentaron por primera vez en junio de 2009 propuestas jurídicas sobre la definición de vino ecológico en el Comité Permanente de

⁹ www.europa.es/rapidpress-release

¹⁰ <http://www.orwine.org>

Agricultura Ecológica, pero quedaron sin tramitar y se retiraron en junio de 2010. El trabajo prosiguió en 2011 y el proyecto recibió un dictamen favorable del Comité Permanente de Agricultura Ecológica el 8 de febrero de 2012.

3.6 Elementos fundamentales de las propuestas

Las nuevas normas sobre vinificación ecológica introducen una **definición técnica de vino ecológico** coherente con los objetivos y principios ecológicos establecidos en el Reglamento europeo 834/2007 sobre la producción ecológica. El Reglamento establece las técnicas y sustancias enológicas autorizadas a efectos de la producción de vino ecológico.

Entre ellas destaca el *contenido máximo de sulfito*¹¹, que se fija en 100 mg por litro para el vino tinto (150 mg/l para el vino convencional) y en 150mg/l para el vino blanco o rosado (200 mg/l para el vino convencional), con un diferencial de 30 mg/l cuando el *contenido en azúcar residual* es superior a 2 g por litro¹².

3.7 Logotipo y etiquetado del producto

El Reglamento de la UE sobre la producción agraria ecológica detalla cómo deben gestionarse los cultivos y el ganado, y cómo han de ser elaborados los piensos y forrajes que vayan a ser etiquetados como ecológicos.

Los productos que lleven el **logotipo de agricultura ecológica de la UE** han de cumplir los requisitos especificados en la normativa de la UE.

El nuevo logotipo ecológico es el segundo símbolo de certificación de productos ecológicos en la UE.



¹¹ Vinum Nature, Ecomundis Editorial de Pablo Chamorro.

¹² Vinum Nature, Ecomundis Editorial de Pablo Chamorro.

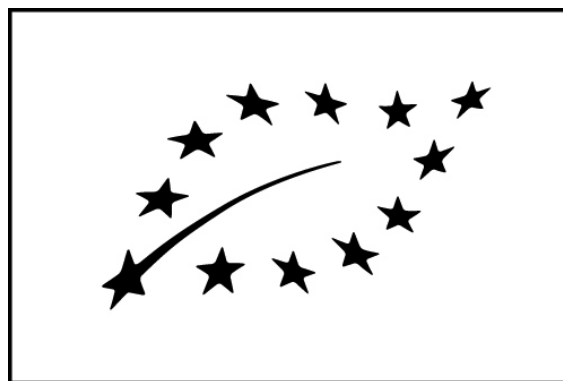
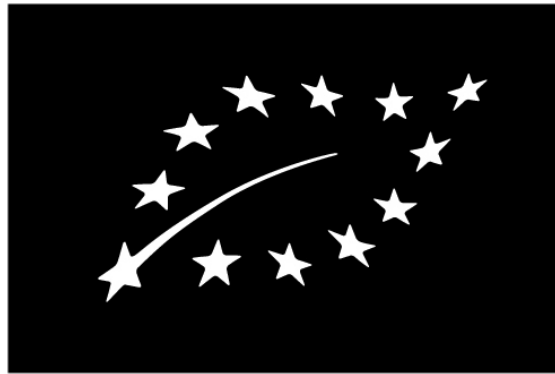


Figura 3.2. – Nuevos logotipos ecológicos de la UE



El primer logotipo ecológico UE fue lanzado a finales de la década de 1990 y se aplicó de forma voluntaria y queda en desuso desde el 1 de julio de 2010, aunque todavía puede aparecer en algunos productos según pasen a través de la cadena de suministro.

Figura 3.3 – Primer logotipo UE

El etiquetado de los productos procedentes de la agricultura orgánica ha de ir acompañado necesariamente por el **código de los organismos de inspección encargados de examinar** y certificar a los operadores ecológicos.

Este sistema de etiquetado está diseñado para proporcionar a los consumidores de los Estados miembros de la UE y en los de Países Terceros confianza sobre la procedencia ecológica de los productos que adquieren.

Las estadísticas muestran que muchos consumidores de la UE, al hacer sus compras o al consumir alimentos en cafeterías y restaurantes, buscan productos que lleven estos logotipos y etiquetas ecológicos.

Cuando los consumidores escogen comprar productos ecológicos, necesitan estar seguros de que lo que adquirieren es exactamente aquello por lo que están pagando. El logotipo y el sistema de etiquetado ecológicos son el mecanismo que lo hace posible.

Los operadores que no cumplan con todos los requisitos pueden ver retirada su certificación ecológica, así como su derecho a comercializar productos bajo la denominación de ecológicos.¹³

3.8 Vino ecológico



Figura 3.4 – Viñedos de F. Schatz en Ronda, Málaga

Se estima que en el mundo hay casi 7.5 millones de hectáreas (ha) de viñedo que produjeron más de 265 millones de hectolitros (HI). En España, con datos del ICEX, en el año 2011 se cultivaron 1.032.000 h, una superficie que sitúa a España en el primer lugar del mundo en este ránking con una producción de 34.5 millones de HI cercana a la existente en Francia e Italia¹⁴.

En España, según datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente (MAGRAMA), de la superficie citada, 79.016 ha pertenecen a viña ecológica, es decir un 7.6% del cultivo vinícola español.

¹³ <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.fr.themes>

¹⁴ *Vinum Nature*, Ecomundis editorial, de Pablo Chamorro

En materia de viticultura ecológica esta cifra nos sitúa también en el primer puesto con un 36% de la superficie de vid ecológica mundial.

Existen en España ya 511 bodegas y embotelladoras de vinos certificados.

Los precios de los vinos ecológicos españoles de calidad son muy competitivos, manifestando las mismas dependencias que encontramos en los vinos convencionales con respecto a la DO (Denominación de Origen) y la marca comercial.

Ambos factores también condicionan de forma determinante a muchas valoraciones de la calidad de los vinos, cuando éstos son puntuados sin el sistema de cata a ciegas (La **cata ciega** consiste en probar vinos de los cuales no se tiene información de su procedencia, y tratar de describirlos o puntuarlos sin tener ninguna sugestión ya que no se ve la botella ni la etiqueta.).

3.9 Vino ecológico ACINIPO 2004 Bodegas F. Schatz

3.9.1 Ficha técnica del producto

ACINIPO 2004



Figura 3.5 – Logotipo marketing

Grado alcohólico: 13%

Variedad: Lemberger

Embotellado: 29/03/2006

Fecha cata: 27/12/2012

Temperatura media: 14,5°C

Pluviometría Mar-Sept: 453 l/año

3.9.2 Elaboración y cristalización sensible

Las cristalizaciones sensibles son un método para apreciar la vitalidad (las fuerzas vivas) de un alimento, y una de las pocas técnicas que permiten distinguir su forma de cultivo, aportando pistas sobre manipulaciones o transformaciones que ha sufrido y las deficiencias o enfermedades de este.

Parte de la base que todo mineral tiene su cristal, una particular disposición geométrica de las moléculas que al solidificarse forman estructuras ordenadas, las cuales están en estrecha relación con los patrones vibratorios, fuerzas y energías que actúan sobre tales elementos.

El método consiste en hacer cristalizar una disolución de cloruro de cobre, $\text{CuCl}_2(\text{II})$, en condiciones controladas de temperatura y humedad, aproximadamente, 28°C y 60% HR.

Si sólo se hace cristalizar la disolución de cloruro de cobre surgen imágenes sin forma. Basta que mezclemos con el cloruro material orgánico (vino), para que las imágenes que aparecen en las placas petri cambien radicalmente.

Interpretando las cristalizaciones que surgen, obtenemos información del vino. Una herramienta imprescindible para entender y comprender nuestro trabajo.

Color

Rojo granate.

Nariz

Intenso afrutado de frutas rojas (ciruelas, arándanos, cerezas...), con toques florales de limonero y el tostado del roble.

Boca

Taninos suaves y sedosos bien fundidos, toques balsámicos, muy afrutados y armoniosos. Madera noble con un ligero chocolate negro. Posgusto fresco, persistente y muy amable.

Climatología

Éste fue un año de escasas precipitaciones (casi seco), concentradas en otoño y primavera. Llovió más de lo habitual en octubre y nada en noviembre. Primavera lluviosa, seguida de un verano caluroso, seco muy largo de casi 4 meses.

Premios a la Bodega F. Schatz

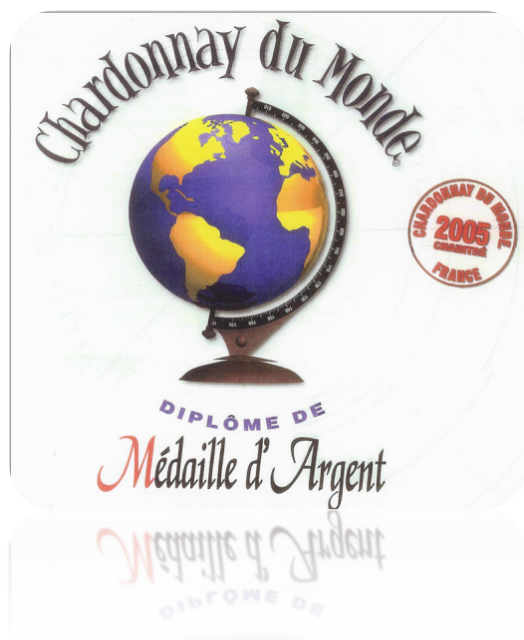


Figura 3.6 – Galardones Bodegas Schatz

4. PAÍS ORIGEN Y PAÍS DE DESTINO

4.1 País de origen: España

España tiene un área de 505.370 km² rodeada por 4964 km de costa, y con un clima mediterráneo, uno de climas más adecuados para el cultivo de la vid.



Tiene una población de 47.370.542 habitantes, de los cuales la mayoría está por encima de los 39 años, con una media de 39 años para los hombres y 40 años para las mujeres.

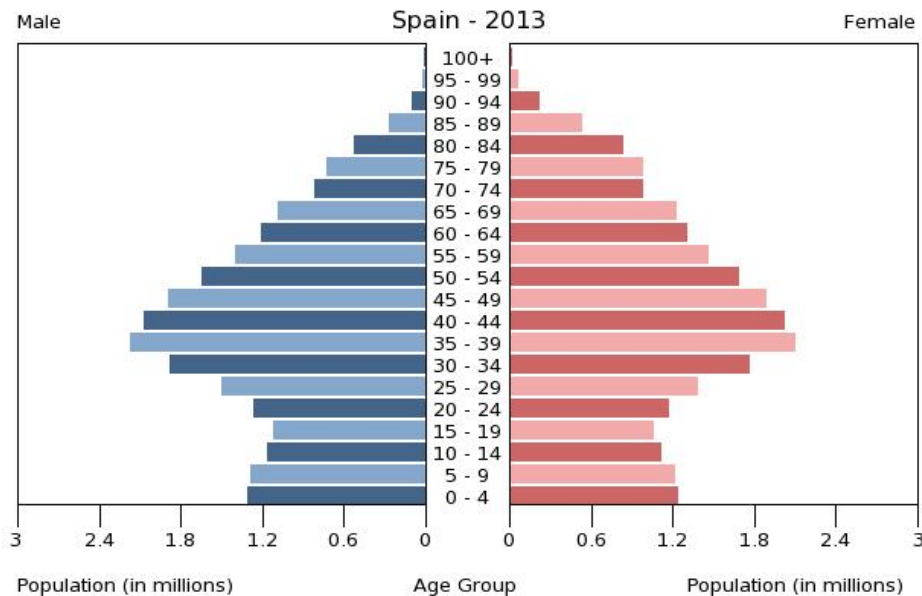


Figura 4.1 – Pirámide de población España

Fuente: www.census.gov

El PIB español del año 2012 es de 1.347.000 millones de euros con una contracción del 1.4% respecto al año anterior y una tasa de desempleo en el año 2013 del 27,16% según la EPA (Encuesta de Población Activa)¹⁵.

El mayor sector de la economía española es el sector de los servicios (72,6%), seguido del de la industria (24,2%) y del agrícola (3,3%). Este último está directamente relacionado con el objeto de la operación de comercio exterior de este proyecto. Los principales cultivos son trigo, cebada, remolacha azucarera (betabel), maíz, patatas (papas), centeno, avena, arroz, tomates y cebolla. El

¹⁵ <http://www.ine.es>

país tiene también extensos viñedos y huertos de cítricos y olivos. A pesar de ser cultivo minoritario, la cultura vinícola está muy arraigada y representa una muestra de identidad de *Marca País*, siendo el vino uno de los principales productos exportados¹⁶ y reconocidos en todo el mundo.

4.1.1 Importancia del sector vinícola

Según los datos de la OIV (Organización Internacional del Vino¹⁷) reflejados en el Anexo y ubicados en las páginas 68 y 69, España es el primer país por extensión de viñedos y tercero en producción, después de Francia e Italia, con una producción de 34,3 millones de hl de vino.

La superficie de viñedo dedicada a la explotación vinícola, así como la producción de vino, han registrado un ligero descenso en España. En Francia sin embargo, a una reducción de la superficie de viñedos, corresponde un aumento de producción lo que supone un aumento de productividad.

Existen 162 variedades de uva en España, entre las más comunes están Tempranillo, Airén, Bobal, Monastrell, Garnacha Tinta, Pardina, Macabeo y Palomino. Contando con 89 zonas de producción (67 Denominación de Origen, 2 de Denominación de Origen Calificada, 6 son de Denominación de Vinos de Calidad con Indicación Geográfica y 14 son Vinos de Pago).

4.1.2 Vino ecológico

Según datos del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente la superficie dedicada al cultivo de viñedos ecológicos en España es de 79.016 hectáreas (en 2011), lo que constituye el 7,6% del cultivo vinícola total del país.

¹⁶ *Geografía General de España*. Manuel de Terán/ L.Solé Sabarís/ J. Vilá Valentí. Editorial: Ariel

¹⁷ <http://www.oiv.int/oiv/cms/index>

Proporción de Viñedo Ecológico de la Unión Europea

Others Portugal Italia Francia España

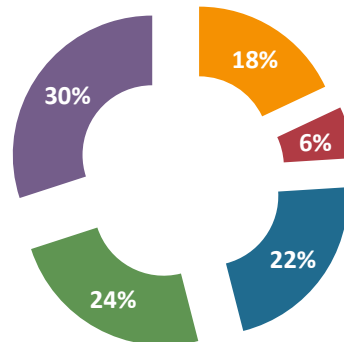


Figura 4.2 – Extensión viñedo ecológico por país

Fuente: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>

La producción y elaboración de vinos ecológicos, varía dependiendo de la comunidad autónoma, siendo Cataluña la comunidad autónoma con mayor número de elaboradores (126 operadores). En el Catálogo Vinum Nature 2013 vienen recogido 991 referencias de vino dentro de las cuales Cataluña supone el 46%, con la D.O. Penedés (19%) y la D.O. Cava como las regiones con más vinos ecológicos.

REFERENCIAS DE VINOS ECOLÓGICOS AÑO 2013

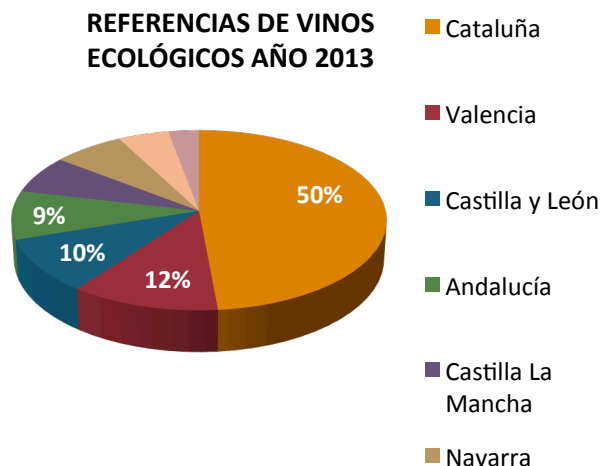


Figura 5.3 – Proporción número de bodegas Fuente: Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medioambiente. Estadísticas 2011

Castilla La Mancha es la comunidad con mayor superficie inscrita de España, 47.690 hectáreas y una superficie productiva de 12.976 hectáreas, a pesar de ser la Comunidad de más superficie no tiene tanta productividad proporcionalmente como Cataluña.

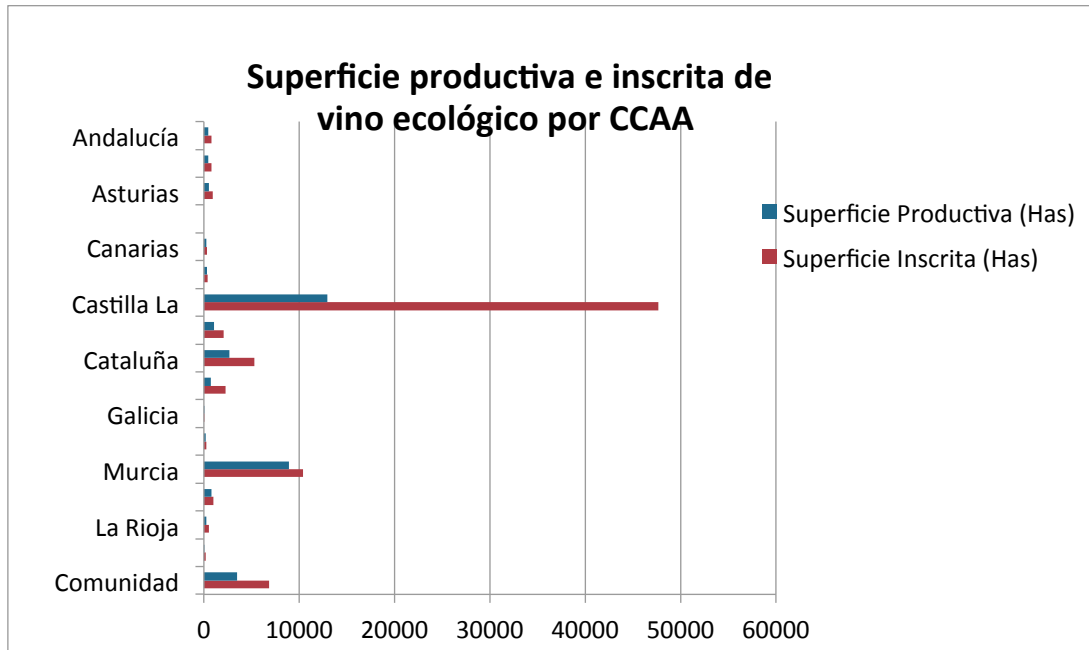


Figura 5.4 – Productividad viñedos por CCAA

Fuente: Idem

En conclusión Cataluña, Castilla La Mancha y Murcia son las principales productoras de vino ecológico y el 90% de la producción se concentra en Cataluña, C. Valenciana, Castilla y León, Andalucía, Castilla La Mancha, Navarra, Illes Balears y La Rioja. Andalucía no tiene mucha superficie inscrita y productiva, favoreciendo la exclusividad y calidad de nuestro proveedor **F. SCHATZ**.

4.1.3 Proveedor o exportador: Bodegas F. Schatz¹⁸



¹⁸ <http://f-schatz.com/web>

Gracias a la base de datos del Ipex (Instituto de Promoción Exterior de Castilla La Mancha (ver Anexos, páginas 71 y 72), a la guía de vinos biológicos Vinum Nature y a una exhaustiva búsqueda de proveedores por internet, nos pusimos en contacto con varios proveedores españoles de vinos ecológicos certificados que quisieran exportar sus productos, como queda reflejado en los correos del proveedor (ver Anexos, páginas 82-86).

La elección del proveedor definitivo se basó principalmente en lo siguiente:

- Producto reconocido con premios reflejado en la Guía Vinum Nature (ver Anexos, página 88).
- Facilidad para obtener información sobre la empresa.
- Innovación en la elaboración del producto por el método de cristalizaciones sensibles.
- Buena Calidad-Precio.
- Comparativa de informes económicos y de riesgos de los dos proveedores valorados (ver Anexos, páginas 94-114).

4.1.4 Otros proveedores

Viña Cerrón



Era la segunda opción dentro de la base de datos de proveedores (ver Anexos, página 81).

Nos ofreció buenos caldos y a precios bastante competitivo, pero finalmente preferimos decantarnos por la calidad y prestigio del producto del primer proveedor.

4.1.5 Competidores actuales

En los Anexos, páginas 92 y 93, se encuentra un listado de exportadores de vino a Estados Unidos, los cuales constituyen la principal competencia en el sector vinícola para Bodegas F. Schatz. Adicionalmente se presenta una lista de las principales empresas exportadoras de vino en España:

❖ Bodegas Ibañesas de exportación
❖ Bodegas Langa Hermanos
❖ Heretat Mont Rubi
❖ Bodegas Pirineos

Así mismo, se calcula que existe un mayor número de bodegas que no aparecen reflejadas en las bases de datos de la Cámara de Aduanas al tratarse de pequeños negocios con una estructura logística poco desarrollada y atomizada, que además suele delegar toda la operativa a diferentes intermediarios hasta el país de destino. Se llega a la conclusión de la mínima competencia nacional, además de detectar un nicho de mercado y una necesidad de las bodegas de vino ecológico en el asesoramiento de comercio internacional, donde Inproeco Trading S.L. puede sacar su mayor rendimiento.

4.1.6 Clientes: Mercado interior del vino ecológico

Existen cuatro canales principales de distribución:

- Canal Horeca: entre un 2% y 3%. Existe falta de información en los restaurantes y hoteles.
- Tiendas gourmet: hay una mayor proporción en este tipo de tiendas al ser un producto más específico el cliente acude a este segmento.
- Tiendas especializadas de productos ecológicos.
- Venta por Internet.

4.1.7 Amenaza de productos sustitutivos

Dentro de los productos sustitutivos del vino, existen dos segmentos principales:

- Bebidas alcohólicas: sobre todo cerveza y otros licores
- Bebidas no alcohólicas: refrescos

4.1.8 Importaciones y exportaciones

En este punto debemos señalar que no es posible analizar de manera apropiada las exportaciones e importaciones de vino ecológico, dado que éste no tiene partida arancelaria propia, sino que se enmarca con el resto de vinos.

4.1.9 Conclusiones

El sector vinícola es importantísimo en España, y es uno de los productos que más contribuyen a crear nuestra marca país. Constituye además uno de los principales productos de exportación. Consideramos un sector de gran relevancia que unido al valor ecológico constituye un beneficio tanto para los productores como para los clientes.

Ciclo de vida del producto

El producto de vino ecológico se encuentra en crecimiento ya que se trata de un producto innovador, pero sobre todo debido a la cada vez mayor concienciación por el medio ambiente y la salud entre los consumidores. Ahí radica su potencial de crecimiento.

Fuerzas competitivas

La principal amenaza para los actuales productores de vino ecológico es precisamente el incipiente auge que están teniendo sus productos. Esto probablemente lleve a una mayor proliferación de pequeños productores que compitan en el mercado y abaraten los precios.

4.2 País de destino: Estados Unidos.

En primer lugar debemos decir que no fue una decisión del todo fácil. Barajamos otros países con alto poder adquisitivo y potencial de crecimiento.

Por el especial auge que están teniendo en estos momentos la gastronomía española allí, valoramos durante bastante tiempo la opción de ir Japón.

Finalmente decidimos hacer un análisis comparativo mediante la realización un DAFO para cada uno de los dos países en liza, Japón y EEUU:

DAFO JAPÓN

<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuerte crecimiento en consumo de vino importado desde 2010 • En 2012 aumento del 26% en el volumen y del 19% en el valor de las importaciones¹⁹ vinos tranquilos • Creciente interés por la gastronomía española y la dieta mediterránea • Cultivo local de uvas insuficiente para producción local • Tradicional cuidado por la calidad de la comida y la bebida • Elevado poder adquisitivo • Creciente demanda de calidad en la importación 	<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aranceles elevados • Ley de Bebidas Alcohólicas (Liquor Tax Law) sobre todas las bebidas alcohólicas según su graduación e independientemente de los aranceles • Idioma • Diferencias culturales y mercado inaccesible sin asesor japonés • Transporte: Japón está en una posición menos ventajosa que Florida • El consumo en litros de puro alcohol procedente del vino: Japón es de 0,29l por adulto/año, EE.UU. 1,36l , España 3,59l Francia 8,14. • Múltiples eslabones en la distribución encarecen al producto • Etiquetado muy complejo y en japonés
<p>OPORTUNIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercado con gran poder adquisitivo • El vino español ocupa nichos vinos italianos • Consumidor acostumbrado a 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vinos italianos y franceses • Vinos del Nuevo Mundo • Aumento considerable en el uso de tapón de rosca, tendencia favorece a

¹⁹ www.icex.es

<p>precios elevados</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oportunidad de penetración en mercado cerrado con red de distribución casi inaccesible • Trampolín otros mercados asiáticos. Japón referente culinario mundial. 	<p>los vinos australianos. Dificultad de los japoneses para usar sacacorchos.</p>
--	---

DAFO EE.UU.

<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arancel inferior al de Japón • Transporte más barato • Cultura del vino más extensa • El consumo ha aumentado en los últimos diez años de forma constante (3% anual) • Idioma y negociación sin intermediario • Población en crecimiento • Especial cuidado clase medio-alta prevención enfermedades cardiovasculares y obesidad • Dieta mediterránea • Crecimiento progresivo introducción de vinos españoles en las cartas de los restaurantes 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tercer mayor consumidor por volumen, pasa al octavo puesto en consumo per cápita. Así, por ejemplo, el consumo en Italia o Francia es, respectivamente, 4,7 y 5,5 veces mayor que en EEUU (8,69 L por habitante en 2009)ⁱ • Es un mercado relativamente joven y la cultura del vino para el norteamericano medio aún es nueva. No es un elemento básico en la dieta, ni habitual en las comidas, como en los países mediterráneos, sino que se asocia a un acontecimiento especial o, al menos, a algo que escape de la rutina diaria • La introducción de vino en EE.UU. ha de realizarse necesariamente a través de un importador con licencia federal, que revende el vino a los distribuidores / mayoristas estatales, y éstos, a su vez, lo distribuyen a los minoristas. Es el llamado sistema de tres escalones o "Three Tier System". En este sistema los tres escalones son obligatorios por ley, No es posible exportar directamente a los consumidores. • La competencia es enorme en precio y
--	---

	<p>calidad</p> <p>Por ello, cualquier ventaja que tenga o se le pueda añadir al producto reviste gran importancia</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercado extenso • Cuidado y atención productos biológicos • En las costas Este y Oeste y algunas zonas del interior como Chicago, Dallas o Houston el consumo es más habitual • La generación nacida a partir de 1977 consume más vino de importación • Los vinos americanos no tienen la tradición europea de Denominaciones de Origen es más fácil acceder al mercado 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • EE.UU. es el cuarto productor mundialⁱⁱ, tras Italia, Francia y España. • Las dos terceras partes del vino consumido en este país son de origen nacional • Unas empresas de enormes dimensiones, como E&J Gallo, The Wine Group o Constellation Brands, con gigantescas producciones y catálogos de productos amplísimos que abarcan toda la gama de precios dominan el mercado del vino nacional. La actividad promocional de estas compañías es muy intensa y el efecto de su publicidad al consumidor es importante.

Tras la comparativa hemos finalmente decidido que nuestro mercado de destino sería el de EEUU.

4.2 País de destino: EEUU



4.2.1 Entorno político

Estados Unidos es una república constitucional, presidencial y federal. Su gobierno tiene unos poderes limitados enumerados en la Constitución de los Estados Unidos. Su forma de gobierno es conocida como democracia presidencialista porque hay un presidente. La elección del presidente es indirecta a través de compromisarios o grandes electores.

El presidente tiene tanto poder ejecutivo como capacidad de veto de algunas decisiones del poder legislativo. Es por eso que tiene más capacidad de decisión que otros puestos equivalentes en otros países.

El país está integrado por 50 estados autónomos en su régimen interno. Los principales partidos políticos son el Partido Republicano y el Partido Demócrata, que dominan la escena política por lo que algunos consideran el sistema de este país como una democracia bipartidista. Otros partidos de menor importancia son el Partido Verde, el Partido de la Constitución y el Partido Libertario. Sin embargo prácticamente no tienen representatividad en virtud de que el partido Demócrata y el Republicano tienen más del 95% de la representación territorial.

En materia de niveles de gobierno, existen tres:

- Nivel federal
- Nivel estatal
- Nivel local

Se elige a los líderes de las administraciones territoriales por sufragio universal.

4.2.2 Entorno macroeconómico

El PIB de Estados Unidos es de 14,99 billones USD, el cual ha experimentado una tasa de crecimiento del 1,64% durante la última década.

Su ingreso per cápita anual es de USD 49,800, siendo el número 12 del mundo en esa área.

Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PIB per Capi ta	33.900	36.200	36.300	37.600	37.800	40.100	41.600	44.000	45.800	46.900	46.000	47.200	49.000

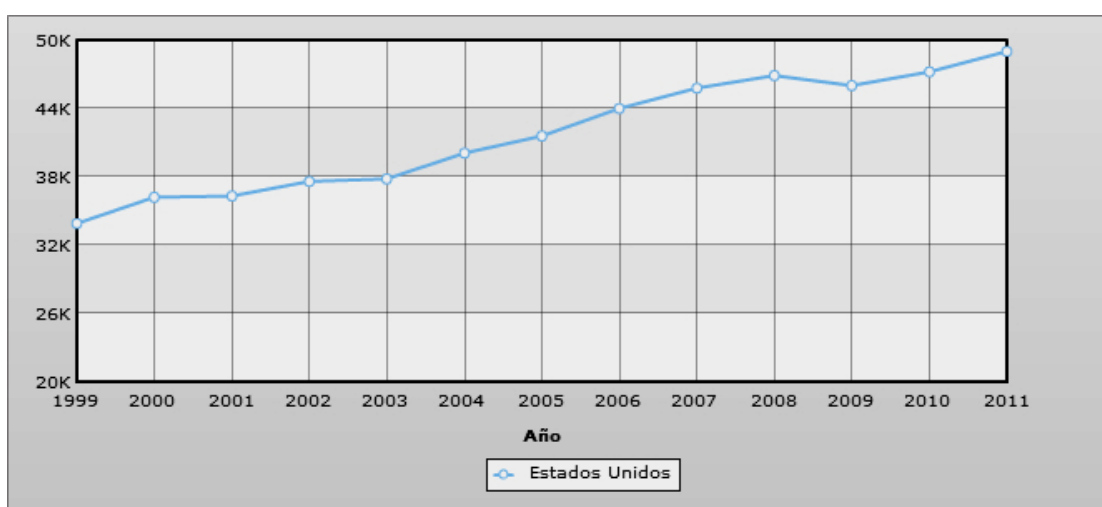


Figura 6.1 – Evolución del PIB

Fuente: Indexmundi.com / Fuente secundaria: CIA World Factbook

La moneda de curso legal es el Dólar Americano (USD), la cual tiene una estabilidad muy alta, siendo la moneda de referencia mundial. Ahora bien, es importante señalar que el sector industrial representa casi el 25% del PIB e incluye una gran variedad de actividades. Las más importantes son la fabricación de maquinaria eléctrica y electrónica, de productos químicos y de maquinaria industrial, así como el sector agroalimentario y la automoción. La abundancia de recursos naturales ha convertido al país en líder en la producción de varios minerales y le permite mantener una producción diversificada. Así, es también el mayor productor mundial de gas natural líquido, aluminio, electricidad y energía nuclear y el tercer productor mundial de

petróleo. Sin embargo, la economía americana se basa fundamentalmente en los servicios, ya que el sector terciario representa más del 75% PIB y de la mano de obra.

Asimismo, es de notar que el sector agrícola americano es, sin duda, el más importante del mundo.

Estados Unidos posee actualmente una inflación muy baja (1,474% en marzo de 2011), sin embargo, el país ha sido el primero en sufrir las consecuencias de la crisis financiera. Estados Unidos ha experimentado la recesión más grave desde la crisis de los años treinta, con una contracción de la economía del 2,6% en 2009. La crisis financiera internacional ha provocado un aumento del desempleo, que alcanzó el pico de 9,9% en octubre de 2009. Aunque ha bajado desde entonces, el índice de desempleo sigue lejos de su nivel anterior a la crisis, con remotes ocasionales como el 0,1% de febrero de este año, cuando subió del 7,9 al 8%. Además, desde los años ochenta la tendencia es hacia un aumento de las desigualdades.

El tipo de interés de Estados Unidos es del 0,19920 a día de 7 de mayo de 2013.

La balanza comercial de Estados Unidos es estructuralmente muy deficitaria. Como consecuencia de la crisis, cayeron las importaciones, lo que redujo el déficit. Sin embargo, a partir la recuperación éste ha ido aumentando de nuevo, una tendencia que debería continuar a causa de la configuración que tiene su economía. Gracias a que el dólar es una moneda de referencia internacional, puede sostener su enorme déficit comercial con superávit financiero.

(Déficit comercial de -465.923 millones de \$)

Su tipo de cambio con respecto al euro a día de 8 de mayo de 2013 es de 0.7598 euros por dólar.

De acuerdo con los datos indicados en COFACE, los Estados Unidos tienen un riesgo país calificado como A2, o *bajo*, considerándole por tanto como un país muy atractivo en términos comerciales. Sin embargo su clima para hacer negocios tiene una mejor calificación, un A1, es decir, en ese aspecto su riesgo país es *muy bajo*.

Del total de las exportaciones de la Unión Europea al mundo el destino principales los Estados Unidos, con un 19% del valor total de las exportaciones, convirtiéndose éste en el mayor socio comercial de la Unión Europea.

4.2.3 Entorno legal/institucional.

Control de cambios: Estados Unidos no dispone de un control de cambios dejando su moneda a la flotación de los mercados internacionales. Es por eso que es recomendable contratar un seguro de cambio para la operación, o realizar una ingeniería financiera que minimice el riesgo de cambio.

Regimen comercial: Estados Unidos posee un régimen comercial concreto sobre bebidas alcohólicas de obligado cumplimiento para cualquier exportador que desee comercializar sus productos en el país. El Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB) es la agencia federal que vela por el cumplimiento de lo dispuesto en el citado 27CFR, para el caso de bebidas con graduación alcohólica superior a 7% en volumen. También tiene competencia en el control de cervezas. Por su parte, las bebidas con graduación inferior al 7% en volumen (a excepción de las cervezas) están reguladas por la Food and Drug Administration (FDA).

Corresponde al TTB otorgar los permisos que autorizan las actividades del importador y del mayorista de bebidas alcohólicas. Asimismo el TTB aprueba las etiquetas de las bebidas, aprueba y delimita las denominaciones de origen, y realiza, en su caso, el control de calidad analítico del producto a partir de las muestras que le son enviadas para su estudio.

Contratos públicos: Para exportar bebidas alcohólicas a EEUU, es obligatorio e ineludible contar con un importador autorizado por la administración (TTB) para ejercer como tal.

El importador debe obligatoriamente contar con el permiso básico o Importer's Basic Permit², licencias estatales y federales para el ejercicio de sus actividades y de sus obligaciones tributarias. Al importador autorizado le corresponde obtener el llamado certificado de aprobación de etiqueta (COLA) que se comentará más adelante.

Por su parte, el exportador debe velar por que su producto cumpla con las leyes y regulaciones de carácter federal y estatal que resulten de aplicación, y deberá aportar toda la documentación que se le exija respecto del producto.

Por último, indicar que la licencia de importador autorizado que otorga el TTB, es de carácter federal y por tanto válida para importar en todo el territorio de los EE.UU.

Sin embargo en la práctica la mayoría de importadores suelen actuar en un ámbito que se limita a uno o varios estados, sobre los que tienen un gran conocimiento y control local. Por otro lado están los grandes importadores que actúan en todo el ámbito nacional. Estos últimos tienen gran proyección, mayor capacidad de negocio que los importadores con actuación regional, y mayor influencia tanto en la distribución como en la generación de opinión. La elección de uno u otro importador dependerá de la estrategia comercial que se desee seguir.

4.2.4 Entorno socio-cultural.

La población del país para el 2012 se estimaba en 313,847,465 personas, convirtiéndose así en el tercer país más poblado del mundo. El 82% de esas personas se concentran en zonas urbanas. Las mayores ciudades son Nueva York, Los Ángeles, Chicago y Miami, seguidas por Washington, D. C., que es la capital.

Educación: En la mayor parte de los Estados Unidos, el analfabetismo ha sido casi erradicado. En 1998, entre los estadounidenses mayores de 25 años, el 83% había finalizado la *high school* (educación secundaria).

Las instituciones públicas y privadas ofrecen todos los niveles educativos, desde el preescolar hasta la graduación. La educación básica y secundaria supone 12 años de formación.

Los tres niveles de gobierno (local, federal y estatal) proporcionan el aporte financiero a la educación pública elemental y secundaria. Uno de los problemas que surge a causa de la fuerte dependencia que la financiación local es la disparidad en la calidad de la educación que reciben los estudiantes: son favorecidos los que pertenecen a comunidades más ricas.

Festividades:

- Fiesta Nacional de Estados Unidos o **Día de la Independencia:**
 - o se celebra el 4 de julio, conmemorando la declaración firmada en Filadelfia en 1776. Ese día se firmó la Declaración de Independencia por la cual el país proclamó su separación formal del Imperio británico, fraguándose así la creación de los Estados Unidos. Este hecho constituye el triunfo de la libertad soñada por los colonos americanos y el principio del autogobierno.
- **Día de Acción de Gracias:**
 - o Se celebra el cuarto jueves de noviembre para reflexionar por las bendiciones recibidas y como modo de agradecimiento por las cosechas de la temporada. Esta fiesta -que se celebra en Estados Unidos y Canadá- reúne a las familias para un banquete, que suele ir precedido de un rezo de gracias.

Religión: Las religiones en Estados Unidos juegan un importante papel en la vida social contemporánea y en la visión del mundo de los estadounidenses. Desde los atentados del 11 de septiembre de 2001, la religión ha conseguido

un lugar más relevante en la vida política. Los Protestantes y los Católicos son la mayor parte de la población, con el 52 y 24% respectivamente.

Estados Unidos es un país convencido de que el comercio promueve el crecimiento económico, la estabilidad social y la democracia en naciones individuales y promueve, además, unas mejores relaciones internacionales, y aunque el comercio representa una cantidad inferior al 30% del PIB, es una cultura acostumbrada a la negociación.

Son clave en las relaciones empresariales con socios americanos:

- Ser puntuales.
- Prestar atención al primer contacto.
- Evitar el contacto físico cercano.
- Ser breve y conciso.
- Entregar las tarjetas de presentación al inicio de la reunión.

Ahora bien, como se indicó previamente, el principal socio comercial de los Estados Unidos es la Unión Europea, junto con la cual ha anunciado el lanzamiento de sus negociaciones para crear una zona de libre comercio y un acuerdo sobre inversiones (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), que una vez completado, se estima que en el 2015, se espera que sea el mayor acuerdo comercial bilateral nunca alcanzado.

Una ventaja de los Estados Unidos es el idioma, pues el inglés es el idioma de los negocios en todo el mundo y su idioma oficial, sin embargo es importante indicar que alrededor del 10% de la población norteamericana habla español, lo que representaría una ventaja adicional a la hora de negociar.

Sin embargo, y es importante señalarlo, a veces las minorías pueden padecer discriminación social.

4.2.5 Otros aspectos importantes

Perspectiva futura de negocio

El principal socio comercial de los EEUU es la UE, con la que ha anunciado el lanzamiento de negociaciones para la creación de una zona de libre comercio y un acuerdo sobre inversiones recíprocas, Transatlantic Trade and Investment Partnership, que una vez completado, se estima se convierta en el mayor acuerdo comercial de la historia²⁰.

Contacto con clientes

Dada la necesidad de contar con un importador autorizado para acceder al mercado de destino, procedemos a la búsqueda de listados oficiales donde poder contactar con ellos. Encontramos una con todos gracias a un link del ICEX que nos remite una página de la TTB²¹.

Tras la participación en un seminario de exportación de productos agroalimentarios a EEUU²², organizado por el IPEX y siguiendo los consejos de Tania Martínez, de la consultora Demos Global Network, empezamos enviando emails comerciales a condados del Estado de Florida, dada la mayor afinidad cultural y la buena conexión logística. El cliente con quien más fructuosas fueron las conversaciones fue Marie Thérèse Wilson, de la empresa Fraceli Group, LLC, con domicilio fiscal en Pembroke Pines, Florida y almacenes en Vero Beach, en el mismo Estado. Realizamos un primer contacto por teléfono, donde intercambiamos e-mails. Al día siguiente nos contestaron, atendiendo a nuestra petición de información acerca de su compañía (ver Anexos, páginas 117-122).

Respondemos facilitándoles información sobre nuestro proveedor F. Schatz y su vino Acinipo 2004. Además, le hacemos saber que podemos enviarles gratuitamente unas muestras, a lo cual la cliente accedió y que consta en Anexos.

²¹ <http://www.ttb.gov/foia/fri.shtml>

²² Regulación y aspectos prácticas en la exportación de productos hacia los EEUU

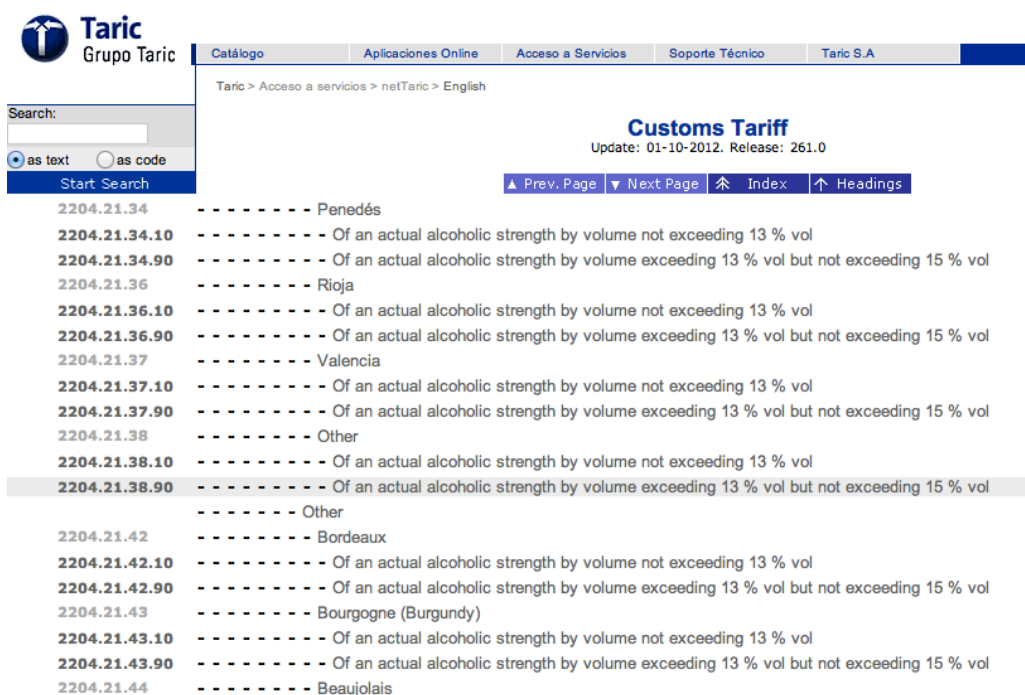
5. FISCALIDAD DE LA OPERACIÓN EN ORIGEN Y EN DESTINO

5.1 La fiscalidad en la operación de exportación de vino ecológico a Estados Unidos

El objetivo de este epígrafe es describir de forma detallada el desarrollo normativo fiscal de la operación de comercio internacional de vino ecológico entre España y EEUU.

5.1.1 Partida arancelaria correspondiente a los productos.

Una vez revisadas las distintas partidas arancelarias existentes para el vino se encontró que la que mejor se ajusta a las características del producto es la partida 2204.21.38.90 correspondiente a “vino de uvas frescas, incluso encabezado; mosto de uva, excepto el de la partida 2009; en recipientes con capacidad inferior o igual a 2l.; de las demás (variedades); de grado alcohólico adquirido superior a 13% pero inferior o igual 15% del vol.”²³.



The screenshot shows the Taric website interface. The search results for the tariff code 2204.21.38.90 are displayed, showing the following details:

Code	Description
2204.21.34	Penedés
2204.21.34.10	Of an actual alcoholic strength by volume not exceeding 13 % vol
2204.21.34.90	Of an actual alcoholic strength by volume exceeding 13 % vol but not exceeding 15 % vol
2204.21.36	Rioja
2204.21.36.10	Of an actual alcoholic strength by volume not exceeding 13 % vol
2204.21.36.90	Of an actual alcoholic strength by volume exceeding 13 % vol but not exceeding 15 % vol
2204.21.37	Valencia
2204.21.37.10	Of an actual alcoholic strength by volume not exceeding 13 % vol
2204.21.37.90	Of an actual alcoholic strength by volume exceeding 13 % vol but not exceeding 15 % vol
2204.21.38	Other
2204.21.38.10	Of an actual alcoholic strength by volume not exceeding 13 % vol
2204.21.38.90	Of an actual alcoholic strength by volume exceeding 13 % vol but not exceeding 15 % vol
2204.21.42	Bordeaux
2204.21.42.10	Of an actual alcoholic strength by volume not exceeding 13 % vol
2204.21.42.90	Of an actual alcoholic strength by volume exceeding 13 % vol but not exceeding 15 % vol
2204.21.43	Bourgogne (Burgundy)
2204.21.43.10	Of an actual alcoholic strength by volume not exceeding 13 % vol
2204.21.43.90	Of an actual alcoholic strength by volume exceeding 13 % vol but not exceeding 15 % vol
2204.21.44	Beaujolais

Figura 5.1 – Partida arancelaria

Fuente: Grupo TARIC

23

<http://www.taric.es/services/nettaric/getTariffPage.asp?lang=1&can=0&Text=&sNot=0&sAc=0&Level=0&Code=1515011>

5.1.2 Régimen aduanero aplicable a la operación.

Debido a que el producto es elaborado en España y el destino es un tercer país, no perteneciente a la Unión Europea, y tras revisar la situación de compraventa de la mercancía y de los sujetos que en ella participan, se decidió que el régimen aduanero al que acogerse es al de la **exportación**.

La exportación, según está descrita en el artículo 161 del Código Aduanero Comunitario, es el envío de mercancías comunitarias con destino a un país tercero, y salidas de mercancías de Ceuta y Melilla con cualquier destino. La misma implica que para dicha salida de las mercancías deben aplicarse los trámites previstos en la ley. Dichos trámites se desarrollan con exactitud más adelante.

Una vez dicho esto es importante tener presentes los siguientes conceptos:

Exportador: es la persona por cuya cuenta se realiza la declaración de exportación, y que en el momento sea propietario o tenga algún derecho de disposición de las mercancías en cuestión; en este caso el exportador es la Bodega F. Schatz.

Aduana de exportación: es la aduana donde se formaliza la declaración de exportación; la aduana de exportación es la de Cádiz.

Declaración de exportación: es la solicitud presentada a la aduana mediante documentos para incluir la mercancía en el régimen aduanero de exportación, así como para la vigilancia del lugar en que esté establecido el exportador o bien en que se embalen o carguen las mercancías para el transporte de exportación. La mercancía debe abandonar el territorio de la aduana en el mismo estado en que fue despachada.

5.1.3 Operativa de la declaración de exportación.

En aplicación del artículo 787 de las Disposiciones de Aplicación del Código Aduanero Comunitario, la declaración de exportación debe ser presentada de forma electrónica, salvo casos específicos como



declaraciones no comerciales o por caída del sistema de la aduana o del operador en los que podrá presentarse en papel; ninguno de estos supuestos es el presente caso por lo que se hará de la forma habitualmente requerida.

Los **documentos exigibles para la declaración de exportación** son los siguientes:

- **Documento Único Administrativo (DUA) de exportación:** es el mensaje electrónico de declaración aduanera, cuyas características están regladas por los artículos 205 y 215 del CEE 2454/93 (ver Anexos, página 123).

Este documento debe cumplimentarse en español por procedimiento electrónico, como se señaló previamente.

El declarante del DUA es la persona que efectúa la declaración en la aduana en nombre propio o la persona en cuyo nombre se realiza la declaración.

La declaración deberá ser firmada por el declarante o por su representante, de forma manuscrita o mediante firma electrónica.

Si la declaración contiene todos los datos e incorpora los documentos necesarios será admitida por la aduana.

Los siguientes ejemplares del DUA son necesarios para la declaración de exportación:

1º. Se emite para la aduana de exportación.

2º. Se utiliza para fines estadísticos de comercio exterior.

3º. Es para el interesado.

4º. Se presentará cuando sea necesario justificar el carácter comunitario de las mercancías mediante un T2LF/T2L ante la aduana comunitaria de destino.

9º. Para la autorización de embarque, salida o levante de las mercancías.

- **Factura comercial:** es el documento comercial más importante en el flujo de documentos de una operación de exportación. Lo emite el exportador, una vez confirmada la operación de venta, para que el comprador satisfaga el importe de los productos y servicios que se suministran. Además es un documento contable que se utiliza como base para aplicar los derechos arancelarios al paso de las mercancías por las aduanas (ver Anexos, páginas 125 y 126).
 - **Packing list:** (o relación de contenido) completa la información descrita en la factura comercial, en cuanto a la mercancía, y debe ser siempre emitido por el exportador. Es un documento que tiene una gran importancia en el despacho aduanero físico y sirve para facilitar el reconocimiento selectivo por parte del funcionario de la aduana (ver Anexos, página 127).
 - **Certificado de origen:** es el documento que acredita que las mercancías han sido fabricadas y son originarias de la Unión Europea, éste condiciona el tratamiento comercial que se dará a las mismas en el momento de entrada al territorio aduanero de destino. La aduana lo exige por razones de política comercial. La obtención del certificado de origen se tramitó a través de la Cámara de Comercio de Madrid (ver Anexos, páginas 128, 129-132).
- 
- Asimismo, es necesario incluir la autorización del agente.

5.1.4 Régimen general de exportación.

Existen dos regímenes de exportación, el especial y el general. El general es de libertad comercial, el cual se concreta en el Reglamento (CE) 1061/09 (DOUE No. L29 del 7/11/2009), no requiriéndose certificado AGREX para tal efecto, y es el que le corresponde al producto a exportar al no ser posible exigir restitución alguna; esto se constató en el Reglamento 1253/2012 de la

Comisión de la Unión Europea, por el que se publica la versión de 2013 de los productos agrarios para los que existen restituciones a la exportación.

Otros datos de interés sobre la operativa fiscal y aduanera de la exportación.

Es importante señalar que la declaración de exportación será realizada por la transitaria **Total Logistic** contratada por Inproeco Trading, S. L. tanto para este fin como para el transporte de las mercancías hasta el puerto de destino, como se puede comprobar en el apartado referente al transporte en la operación.

Una vez la transitaria entregue todos los documentos exigibles en la declaración de exportación corresponde a la aduana la admisión de la declaración y la asignación de un circuito que será verde, naranja o rojo. Cuando se haya satisfecho el circuito con su respectiva comprobación, si hubiere lugar a esta, se expedirá el levante que autoriza la exportación y la mercancía podrá salir del territorio aduanero de la Comunidad.

5.1.5 Régimen fiscal de la operación: exención de IVA en la exportación

De acuerdo al artículo 21 de la ley 37/1992 de 28 de Diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, la mercancía no deberá pagar IVA pues la exportación de bienes está exenta al no considerarse hecho imponible la entrega de bienes fuera del territorio fiscal comunitario y por lo tanto español. Señala el artículo lo siguiente:

“Estarán exentas del Impuesto, en las condiciones y con los requisitos que se establezcan reglamentariamente, las siguientes operaciones:

1o. Las entregas de bienes expedidos o transportados fuera de la Comunidad por el transmitente o por un tercero que actúe en nombre y por cuenta de éste (...).”

Esta situación se ajusta perfectamente al contrato de compraventa celebrado entre el vendedor, Bodegas F. Schatz, y el cliente domiciliado en Estados Unidos, a quien el exportador le facturará sin IVA.

5.2 Trámites para la importación del producto en EEUU

Este es sin duda uno de los puntos más importantes de la operación por dos razones principalmente: en primer lugar, los Estados Unidos, a través de su agencia FDA (Food and Drug Administration) son muy estrictos tanto con la producción como con la importación de alimentos y bebidas destinadas a consumo humano o animal; y en segundo lugar, al tratarse el vino de una bebida alcohólica, se añaden nuevos y más estrictos requisitos a la operación. Otro punto a tener en cuenta (y que en cierto sentido facilita la operación) es el hecho de que la importación de alcohol de más de 7 % de gradación no está del todo liberalizada, sino que se requiere contar con un importador autorizado por la FDA. Conviene añadir que no por eso el comercio está controlado por el Estado; abundan las empresas autorizadas, ya que lograr la autorización no es difícil de obtener, está supeditada únicamente al cumplimiento de unos requisitos, no a la discrecionalidad de las autoridades.

La complejidad viene dada en gran parte por la intervención de varios organismos; no están solamente la Aduana y la FDA, sino en el caso del alcohol también la TTB.

Para los requisitos, separaremos entre los trámites a realizar antes del envío y la llegada del mismo (requisitos para el despacho aduanero); en el primer caso distinguiremos en requisitos a cumplir por el proveedor y por el producto.

5.2.1 Requisitos antes del envío

- Del proveedor
- **Registration of food facilities / Registro de instalaciones alimenticias:**

Este registro está contemplado dentro de la Ley de Bioterrorismo (Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002) Toda

industria, nacional o extranjera, que produzca, procese o empaque alimentos para consumo humano o animal. La FDA se guarda el derecho de revisar en cualquier momento y bajo cualquier circunstancia las instalaciones. Este permiso tiene una duración de dos años

Procedemos a inscribir a vino Schatz SL en dicho registro. La solicitud es telemática y se hace vía la página de la FDA www.fda.gov (ver Anexos, página 133).

— **Importación a través de importador autorizado**

- Del producto

— **Registro de marca:**

La seguridad comercial de las marcas en los EEUU es muy grande, y puede dar lugar a muchos problemas para los exportadores, ya que muchas veces sus marcas y productos, aunque estén registrados en sus respectivos países, no lo están en territorio estadounidense. Para ello acudimos online al sistema TEAS (Trademark Electronic Application System) de la página de la Oficina de Marcas y Patentes de los Estados Unidos y consultamos que la marca “F. Schatz” no está efectivamente registrada .

(<http://tess2.uspto.gov/bin/gate.exe?f=searchss&state=4810:7e7rpl.1.1>)

Este punto es importante; al menos la consulta y la petición de registro de marca debe estar iniciada para evitar problemas de retención en la aduana de destino.

Para comenzar con dicho registro accedemos a la página de la Oficina de Marcas y Patentes y procedemos a realizar el pago, que asciende a 325 USD.

- **Prior Notice of Imported Foods / Notificación previa de Partidas de Alimentos importados:** la FDA debe recibir notificación previa de todas y cada una de las partidas que ingrese en los EEUU, de no menos de 8 horas ni menos de 5 días (ver Anexos, página 134).

Registro en telemático:
<http://www.fda.gov/Food/GuidanceRegulation/ImportsExports/Importing/ucm2006836.htm>

— **Certificado de Aprobación de Etiqueta (COLA)**

El etiquetado es un aspecto muy importante dentro de las bebidas alcohólicas, principalmente por dos razones: los usos contractuales de la ley americana y la protección a la ciudadanía. Esto, al implicar grandísimos cambios con respecto al etiquetado español (como se verá), hace que en la práctica sea el importador autorizado quien diseñe y mande aprobar las etiquetas.

Las etiquetas posteriores son en parte contratos de compraventa. Es por ello que en ellas se avise de todas las posibles cláusulas que el consumidor deba conocer, así como de los riesgos y precauciones que se deben tomar. Por otro lado, en el caso de bebidas alcohólicas, debe aconsejarse un consumo moderado, así como la no incitación a ello. Debe figurar claramente que su consumo está prohibido a menores de 21 años.

Deben figurar obligatoriamente los siguientes elementos:

- Marca: no existente y ni engañosa.
- Clase: nuestro caso, la más común, Clase 1.
- Denominación de origen: el verdadero lugar de origen con fecha de la cosecha.
- Contenido de alcohol.
- Embotellador y lugar de embotellado: siempre el nombre y dirección.
- Contenido en onzas: 750 ml – 25.4 fl oz.
- Contenido en sulfitos.
- Government health warning (aviso de salud pública).

De este punto se encarga enteramente el importador registrado, ya que conoce de primera mano los requisitos arriba citados. Procede pues a diseñar, imprimir y enviar las etiquetas a nuestro proveedor (ver Anexos, página 124).

— Certificado de Producción Ecológica

Para el vino ecológico (Organic Wine): el 100 % de los ingredientes deben ser orgánicos, sin contar el agua y la sal. La certificación europea es válida, por lo que en este punto no hace falta ningún trámite más. No obstante, hay que indicar en la etiqueta que se tiene el Certificado orgánico, con el nombre y dirección, email y teléfono del productor, embotellador e importador. Como se ha indicado anteriormente, los organismos oficiales certificadores europeos son aceptados en los EEUU, tal y como recoge el acuerdo bilateral alcanzado a este respecto y el Reglamento europeo 126/2012, del 14 de Febrero de 2012.

En el caso de nuestro proveedor, la empresa certificadora es la andaluza CAAE. En la etiqueta posterior deberá figurar tanto el logo de dicha empresa como el oficial europeo.

El proveedor ya cuenta con el certificado en regla, emitido por la CAAE, con un informe conforme en inglés (ver Anexos, páginas 135-138).

En este caso se envió antes de la exportación un kit de muestra para el importador. En este caso, no debe cumplir todo ese reglamento. Basta con que adjunta vaya una **Carta de Exención** con el siguiente contenido:

- Tipo y cantidad.
- País de origen.
- Marca del producto.
- Propósito de la importación.
- Número de licencia del importador autorizado.
- Declaración manifestando que todos los impuestos directos e indirectos se pagarán, que las botellas llevarán una etiqueta que es sólo para muestras y no

para la venta, que la etiqueta contenga la declaración de salud y que indique la cantidad de sulfitos.

Conviene recalcar que, pese a todo, dichas muestras no están eximidas del Prior Notice ni demás requisitos, y que si bien no suelen producirse controles, éstos podrían realizarse.

5.2.2 Requisitos al entrar

Para proceder al despacho, enviamos al Agente de Aduanas de nuestro cliente todos los documentos necesarios. Aparte de los citados anteriormente, se citan a continuación tanto los normales inherentes a cualquier importación como los específicos:

- Importer Security Filing and Additional Carrier Requirements: 24 horas antes de la carga. Debe contener en el modelo una serie de información. Se tramita electrónicamente en la página de la CBS.
- Manifiesto de carga (buque).
- Custom Import Declaration (DUA de importación) Presentado por el agente.
- Factura comercial.
- Factura proforma.
- Packing list.
- B/L.
- Certificado de origen.
- Customs Bond (garantía ante la aduana de destino).
- Transportation Entry (para productos sujetos a controles de la FDA/CBS).

5.2.3 Regulación aduanera y clasificación arancelaria

El órgano encargado de la administración de las aduanas es el Customs and Borders Protection (CBP).

La clasificación arancelaria cambia ligeramente con respecto a la declarada en la exportación. En este caso nos regimos por el Sistema Armonizado de Tarificación de los Estados Unidos.

Partida arancelaria: 2204.21

Code	Product description
22	Chapter 22 Beverages, spirits and vinegar
2204	Wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 2009:
	- Other wine; grape must with fermentation prevented or arrested by the addition of alcohol:
2204.21	- - In containers holding 2 l or less:
	- - - Other:

Impuestos a pagar por el importador (véase escandallo)

- Arancel específico (MFN): **0,063 USD / l**
- Federal Excise Tax (FET): 1,07 USD / por gallon = **0,282 USD / l**
- Merchandise Processing Fee (MPF): **0,3464 % sobre valor en aduana**
- Harbour maintenance Fee (HMF): **0,125 % sobre valor en aduana**
- **Sales Taxes Florida (Broward County): 6,00 %**

6. TRANSPORTE INTERNACIONAL

El transporte constituye sin duda uno de los aspectos más importantes dentro de cualquier operación de comercio exterior, ya que aparte de ser imprescindible, su coste tiene una gran influencia en el coste final de la transacción. Esta repercusión se ve aún más acentuada en nuestro caso por dos razones principales:

El destino se encuentra en otro continente, por lo que el transporte será más caro.

Uno de los agentes participantes en la operación de compraventa es una empresa comercial y no industrial que se dedicará exclusivamente a la venta y/o distribución del producto, por lo que sus márgenes de beneficio pueden verse muy reducidos debido a una mala gestión del transporte.

Por otro lado, hemos decidido que el transporte principal se realice por vía marítima en lugar de por vía aérea (la única alternativa posible dado que los puntos de origen y destino están en continentes distintos) por el gran ahorro que ello supone. El transporte aéreo sería únicamente interesante para los casos en los que las mercancías sean perecederas de corta duración o con un alto valor añadido por unidad (necesitando así la mayor seguridad que ofrece el avión con respecto al buque) o en los que el envío sea de carácter urgente.

Definimos como punto de partida de la operación las instalaciones de nuestro proveedor, F. Schatz, y como punto de destino, el acordado en el contrato de compraventa.

- **Lugar de origen:**

Finca Sanguijuela, Ronda,
29400 – Málaga (España).

- **Lugar de destino:**

Port Everglades,
33316 – Broward County, Florida, EE.UU.

- **Condiciones de entrega:** CIP Port Everglades (“instalaciones transitorio”) (INCOTERMS 2010)
- **Mercancía:** 6.600 botellas de 75 cl. de vino ecológico Schatz, en contenedor (FCL – Full Container Load – Carga de Contenedor Completo)

Así pues, aunque a efectos prácticos pueda decirse que se trata de un transporte mayormente marítimo, técnicamente se trata de un transporte **multimodal**, ya que es necesario el uso de más de un medio de transporte desde el lugar de origen al de destino (terrestre y marítimo), e **intermodal** porque la articulación entre dichos medios se realiza utilizando una única medida de carga, el contenedor. En este punto nos apoyamos en la definición de la Conferencia Europea de Ministros de Transporte (CEMT): *Transporte Intermodal es cuando se hace el transporte por camión sobre la distancia más corta posible, haciendo la larga distancia por ferrocarril o agua.*

No se trata de transporte combinado precisamente por esto, porque las distancias recorridas por los dos medios intervinientes no son sensiblemente iguales.

(A título informativo, y teniendo siempre en cuenta que nuestra operación de transporte acaba donde se ha señalado anteriormente, Port Everglades, el importador nos indicó que llevará la mercancía hasta sus almacenes en Vero Beach, Florida).

El INCOTERM 2010 elegido es CIP Port Everglades, tal y como se había estipulado en el contrato de compraventa.

CIP (Cost and Insurance Paid to... - Transporte y seguro pagado hasta...) se usa en cualquier modo de transporte, incluido el multimodal. El vendedor paga todos los costes hasta el transporte y seguro internacionales, pero la entrega de la mercancía se realiza en el momento en que pone la mercancía a disposición del transportista principal, por lo que nuestro cliente asume todos los riesgos y costos adicionales a partir de dicho momento.

Las obligaciones de nuestro proveedor F. Schatz son:

- Preparación, embalaje y carga
- Contratar y pagar el transporte interior e internacional hasta el lugar convenido
- Realizar el despacho de exportación
- Contratar, como mínimo, una póliza de seguro ICC-C por el 110% del valor de la mercancía (véase más abajo)

Nuestro cliente, Marie Thérèse Wilson debe:

- Hacerse cargo de los demás trámites y gastos (recepción y descarga, despacho de importación, gastos en destino, seguro en destino...)

6.1 Embalaje, palletizado y containerización

F. Schatzs vende su vino en condiciones EXW Fábrica embalado en unas cajas de madera conteniendo 6 botellas de cristal de 75 cl. El diseño de las cajas está estudiado para ofrecer compactibilidad y ahorrar volumen en las operaciones de transporte.

La siguiente imagen ilustra el diseño y la forma de las cajas:



Figura 7.1 – Cajas tipo F. Schatz

Tras varias conversaciones y emails con F. Schatz acerca de cómo solía transportar su mercancía, finalmente se determinaron las condiciones bajo las que se realizaría el transporte de las 1.100 cajas de 6 botellas, y se calcularon sus características:

- Contenedor Dry Van de 20 pies
 - Peso máx.: 28.240 kg
 - Volumen: 33,30 m³
 - Medidas internas: 5,9 x 2,35 x 2,40 m
- Pallet europeo de madera, suministrado por la empresa Europalet:
 - Dimensiones: 120 x 80 x 14,5 cm
 - Peso: 27 kg
 - Carga máx. estática: 4.000 kg
 - Carga máx. dinámica: 1.000 kg
- Pallets por contenedor: **11**
- Dimensiones de la mercancía sobre el pallet: **120 x 80 x 175 cm**
- Altura de la mercancía conjuntamente con el pallet: **189,5 cm** (175 + 14,5 cm)
- Peso de la mercancía por pallet: **800Kg (8Kg/caja)**
- Peso de la mercancía conjuntamente con el pallet: **827 kg**
- Peso bruto total por contenedor: **9.097 kg**
- Volumen total por contenedor: **20,01 m³**



Figura 7.2 - Europallet



Figura 7.3 – Dry Van 20 pies

Dadas las regulaciones fitosanitarias existentes a nivel internacional y reguladas por la FAO con respecto a los pallets y embalajes de madera (NIMF-15, Norma internacional para Medidas Fitosanitarias), procedemos a comprobar que EEUU está en la lista de países que exigen el cumplimiento de la NIMF-15 e incitamos a nuestro proveedor a comprobar que tanto las cajas como los pallets contienen la siguiente marca:

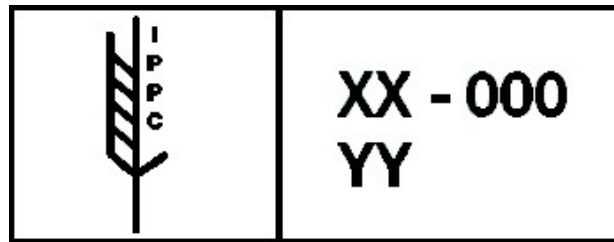


Figura 7.4 – Logo oficial IPPC

En el modelo, el dibujo de la izquierda se corresponde con el logo de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. En la parte de la derecha, las dos primeras letras indican el código del país según ISO (en el caso de España se incluirían además los dos dígitos de la provincia separados por un guión) Los siguientes números hacen referencia al número de empresa registrada que realizó el tratamiento y por último la abreviatura del tipo de tratamiento fitosanitario recibido, bien térmico (HT), bien con bromuro de metilo (MB).

Esto garantiza que se cumple la Normativa de la Convención, y lo que es más importante a efectos comerciales, evita que el envío se retenga en la aduana de llegada a causa de esto y se obligue a la destrucción de las cajas y pallets, algo que se ha convertido ya muy a menudo en una barrera no arancelaria.

La transitoria con la que finalmente elegimos realizar el transporte se encargó de la instalación de una manta térmica en el puerto de salida para una mejor preservación del vino durante su viaje.



Figura 7.5 – Manta térmica

6.2 Transitarias

Decidimos contratar el transporte en su totalidad a una transitaria principalmente porque, debido al carácter multimodal de nuestra operación, nos pareció más conveniente que todo el proceso (también el aduanero) estuviera en manos de un único responsable, para evitar así problemas de coordinación y sus subsiguientes retrasos y costes adicionales. A su vez, las transitarias, en tanto que operadores globales de transporte multimodal y con su alto volumen de movimientos, son más conocedoras del mercado y capaces de subcontratar mejores precios.

Pedimos cotizaciones para el transporte de nuestra mercancía (con despacho de exportación) desde los puntos de origen y llegada y en las condiciones citados anteriormente (Ronda – CIP Port Everglades) a las siguientes transitarias²⁴

- Link 360 (ver Anexos, páginas 139-141).
- TIBA (ver Anexos, página 142).
- Total Logistics (ver Anexos, páginas 144-146).
- Food & Beverage Logistics (ver Anexos, página 143).
- Mediterranea Forwarding.
- iTransportes.

Obtuvimos respuesta de las cuatro primeras. Para realizar una comparativa hemos unido todos los presupuestos ofertados:

	Transporte España	Gastos puerto/despacho	Flete	Seguro	Total hasta CIP Port Everglades
Link360	352,86 €	450,00 €	1.177,69 €	328,00 €	2.308,55 €
TIBA	315,00 €	420,00 €	1.182,17 €	224,23 €	2.141,40 €

²⁴ Como se puede comprobar en las cotizaciones ofertadas, pedimos además, a título informativo, precio DAP Vero Beach (almacenes del importador)

Total Logistic	390,00 €	280,00 €	1.015,50 €	250,48 €	1.935,98 €
F&B Logistics	765,58 €		919,38 €	261,21 €	1.946,17 €

Figura 7.6 – Cuadro comparativo

Elaboración propia

*Tipo de cambio teórico USD/€: 1,29

Como se puede comprobar, el precio más competitivo es el de Total Logistic, con un monto de 1919,00 € por todos los costes hasta CIP Port Everglades. Además, en su precio está incluida la instalación de una manta térmica dentro del contenedor para su mejor conservación.

A continuación disponemos a relatar la experiencia de negociación y recogida de información que realizamos antes de elegir definitivamente los servicios de Total Logistic.

Link360 fue la primera transitaria en contactarnos haciéndolo telefónicamente y posteriormente por email.

Comprobamos que los puertos más cercanos a los almacenes de nuestro cliente se encontraban en Port Everglades y en Jacksonville, estando el primero ligeramente más cerca de sus almacenes en Vero Beach (146 km), como se puede comprobar en el siguiente mapa:

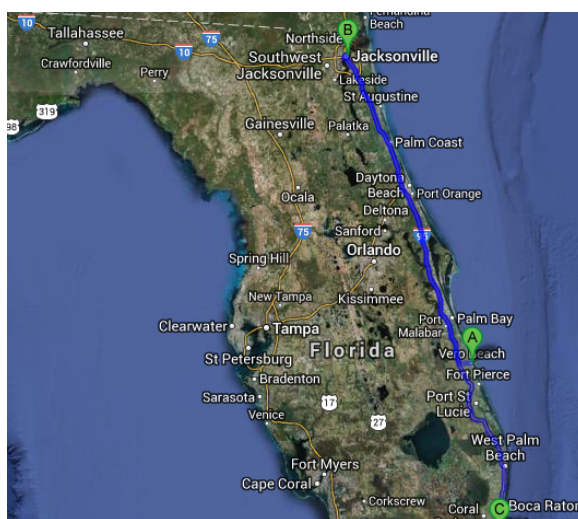


Figura 7.7 – Distancia puertos – Vero Beach

Fuente: Google Maps

Siendo:

- **El punto A:** Almacenes del importador, Vero Beach
- **El punto B:** El puerto de Jacksonville
- **El punto C:** El puerto de Port Everglades.

De todos modos, procedemos a solicitar presupuesto también para CIP Jacksonville:

	Transporte España	Gastos puerto/despacho	Flete	Seguro	Total hasta CIP Jacksonville
TIBA	315,00 €	420,00 €	1.104,65 €	192,63 €	2.032,28 €
Total Logistic	390,00 €	280,00 €	1.248,06 €	232,13 €	2.150,19 €

Figura 7.8 – Cuadro comparative Puerto Jacksonville

Elaboración propia

Tipo de cambio teórico USD/€: 1,29

Así pues, podemos comprobar que Port Everglades ofrece dos ventajas con respecto al puerto de Jacksonville:

- Mayor cercanía a los almacenes de nuestro cliente en Vero Beach
- Un flete de menor coste.

Por esas razones, elegimos Port Everglades como el puerto de destino.

Así pues, finalmente decidimos contratar los servicios de la transitaria Total Logistics. Contactamos telefónicamente con ellos una segunda vez para que nos envíe el presupuesto más desglosado que en el primer email, que consta en Anexos.

6.3 Flete

Se trata de un fletamiento por viaje (Voyage Charter), donde el objeto del contrato es el transporte de la mercancía entre los dos puertos bajo condiciones determinadas mediante el pago de un flete calculado por tonelada o metro cúbico, o bien por un tanto alzado conocido como Lumpsum. Al realizarse el flete por la prestación de un servicio, es imprescindible determinar dónde comienza y dónde acaba.

Según conversación telefónica con la transitaria contratada, las condiciones de fletamento serían L.I.F.O (Liner in, free out): en el flete están incluidos los cargos de carga y estiba, pero no los de desestiba y descarga. En el presupuesto ofertado por nuestra transitaria se indica que no están incluidos dichos gastos (que serían de 460 USD) Hemos escogido estos términos porque son los que más se adecúan al INCOTERM acordado, CIP Port Everglades. No es obligación del vendedor pagar dichos costes, y si incurriera en ellos, no tendría derecho a recuperarlos del comprador (salvo pacto en contra) Además, de esta manera no es necesario realizar ajustes negativos para calcular el valor en aduanas en la aduana de importación (valdría el precio de transacción, ya que coincidiría con el precio CIP, al incluir INPROECO TRADING además su comisión de venta).

A continuación incluimos los conceptos del flete y su precio:

OFERTA PROFORMA

Concepto	IVA	Divisa	Importe	Unidad
FLETE MARITIMO 20'DC CÁDIZ/PORT EVERGLADES	Exento	USD	980,00	1
BUC (Bunker) 20'DC CÁDIZ/PORT EVERGLADES	Exento	USD	285,00	1
LSC (Low Sulphur) 20'DC CÁDIZ/PORT EVERGLADES	Exento	USD	10,00	1
USC POR BL 20'DC CÁDIZ/PORT EVERGLADES	Exento	USD	25,00	1
Carrier Security Charge 20'DC CÁDIZ/PORT EVERGLADES	Exento	USD	10,00	1
TRANSPORTE RONDA/CÁDIZ/PARADA EN PUERTO REAL	General	EUR	390,00	1
INSTALACIÓN DE MANTA TÉRMICA EN ALMACÉN DE PUERTO REAL	General	EUR	235,00	1
DESPACHO DE ADUANAS ALGECIRAS	General	EUR	45,00	1
SEGURO OPCIONAL DE TRANSPORTE 0,40% SOBRE 110% VALOR MERCANCIA	Exento	EUR	0,00	1

Pendiente valor de la mercancía para calcular importe del seguro

Figura 7.9 – Oferta elegida. Total Logistics

- BUC/BAF (Bunker Adjustment Factor): recargo de combustible por ajustes.
- LSC (Low Sulphur): recargo por las emisiones de sulfuro (específico EEUU).
- USC: recargo por responsabilidad en el transporte de título de propiedad (B/L) (específico EEUU).
- Carrier Security Charge: recargo de seguridad derivado de la aplicación del código ISPS (International Ship and Port Facility Security).

	Transporte España	Gastos puerto/despacho	Flete	Seguro	Total hasta CIP Port Everglades
Total Logistic	390,00 €	280,00 €	1.015.50 €	233,50 €	1.919,00 €

Figura 7.10 – Total conceptos oferta elegida

6.4 Recorrido del tránsito

A continuación exponemos la representación física del transporte desde Ronda Sanguijuela el destino en Port Everglades, Florida (tras haber consultado la naviera MSC, encargada por la transitaria para el transporte internacional).

- El tránsito por carretera desde Finca Sanguijuela, Ronda, Málaga (punto A) hasta el Puerto de Cádiz (punto C), con parada en Puerto Real (punto B) es de 153 km:

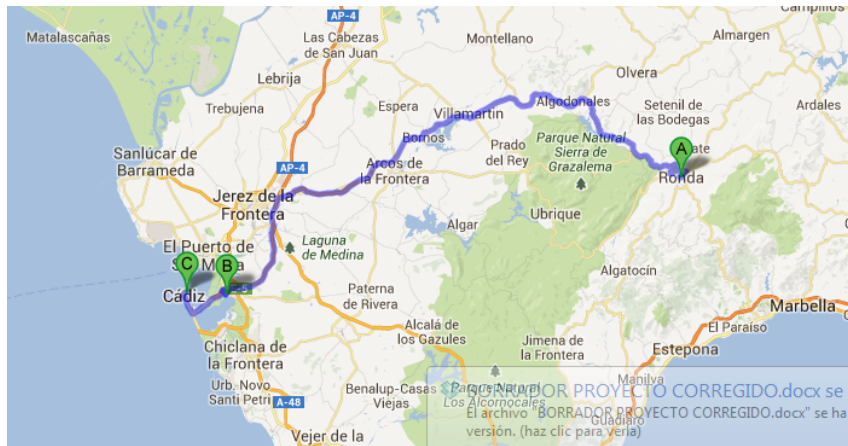


Figura 7.11 – Mapa tránsito España

Fuente: Google Maps

Tránsito flete internacional: Puerto de Cádiz – Puerto de Sines - Port Everglades:



Figura 7.12 – Mapa tránsito internacional

Fuente: Google Maps

Siendo el punto A el puerto de Cádiz; B el puerto de Simes, Portugal y C, Port Everglades, Florida.

6.5 Tiempos de tránsito

Para el cálculo de los tiempos de tránsito hemos contado con la información de diversas fuentes. Por un lado, nuestra transitaria, Total Logistic, nos indicó en su oferta el tiempo total estimado de tránsito, 29 días. De todos modos decidimos buscar en fuentes alternativas un desglose más detallado. En primer

lugar contamos con la ayuda de la página web www.searates.com, donde pudimos obtener información más detallada:

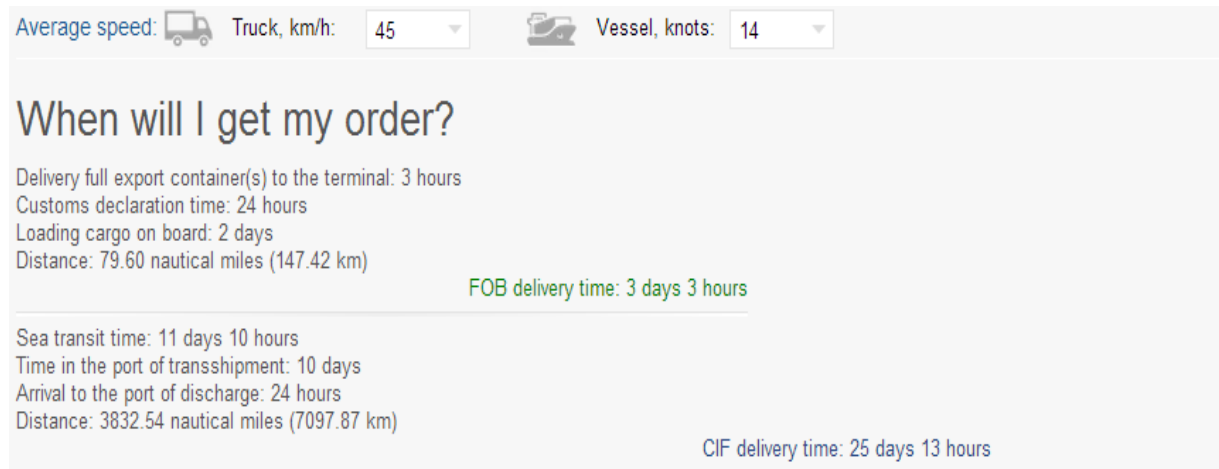


Figura 7.13 – Aproximación tiempo de tránsito

Fuente: www.searates.com

Procedemos a la traducción aproximada de la figura. Todos los tiempos están estimados para una velocidad media del camión de 45 km/h, y de 14 nudos para el buque. El transporte interno hasta el puerto de salida de Cádiz tiene una duración aproximada de 3 h; 24 horas los trámites de aduana y 2 días de carga de la mercancía, lo que hace un total de tiempo aproximado hasta punto FOB Puerto de Cádiz de 3 días y 3 horas.

El tiempo de tránsito marítimo total medio sería 11 días y 10 horas; el contenedor estaría 10 días de media en un puerto de tránsito, y 24 horas en el puerto de destino, lo que arroja un total medio de 25 días y 13 horas hasta CIP Port Everglades.

Este mismo sitio web nos permite conocer qué navieras operan en cada puerto. Desde el de Cádiz operan Maersk, MSC, CMA-CGM. Contactamos telefónicamente con nuestro transitario nos confirma que estaría contratado a la naviera MSC. Accedemos pues a una tercera fuente de información, la página web de MSC (<http://www.msccgva.ch/>) Descubrimos que hay trayectos de línea cada viernes de la semanas. En el siguiente pantallazo se muestran todos los detalles de la operación (para fechas distintas), incluidos los nombres de los posibles buques:

Cadiz, Spain (ESCAD) to Port Everglades, United States (USPEF)

04 Jun 2013 to 16 Jul 2013

[Download Schedules](#)

Vessel	Voyage	Day	Departure Date	Transit	Day	Arrival Date	
THIRA	NP323R	Fri	07 Jun 2013	21 days	Fri	28 Jun 2013	Book
HISPANIA	NP324R	Fri	14 Jun 2013	21 days	Fri	05 Jul 2013	Book
ATHENS TRADER	NP325R	Fri	21 Jun 2013	21 days	Fri	12 Jul 2013	Book
TH							
Figura 7.14 – Frecuencias y buques entre Cádiz y Port Everglades							
Fuente: www.mscgva.ch							
HISPANIA	NP327R	Fri	05 Jul 2013	21 days	Fri	26 Jul 2013	Book
ATHENS TRADER	NP328R	Fri	12 Jul 2013	21 days	Fri	02 Aug 2013	Book

6.6 Documentos relativos al transporte

- **Bill of lading (B/L)**

Es un documento vital dentro de toda la operación, no sólo por su importancia con respecto al transporte, sino también porque será la prueba de que nuestro proveedor ha contratado el flete al cliente y por su obligada presentación ante el banco para el Crédito Documentario. Lo emite el capitán del buque (o generalmente a quien éste autorice) Se puede consultar el B/L de la operativa en la página de 143 de los Anexos. Conviene señalar que en él figurarán alguno de los acuerdos recogidos en la póliza de Fletamento Gencon, entre los que destacan los términos (LIFO) y que el flete ya está pagado (Freight Prepaid).

El B/L cumple tres funciones principales:

- Supone la única prueba del contrato de fletamento, ya que la póliza de fletamento, al ser un contrato consensual, no requiere ser formulado por escrito.
- Es un recibo de la recepción de la mercancía para su transporte hasta el puerto de destino, Port Everglades.

- Es un título de propiedad de la mercancía. Para permitir que nuestro cliente negocie con la mercancía y la vende, irá a la orden, como se ha indicado anteriormente.

- **Manifiesto de carga**

Emitido por el capitán del buque, informa a las autoridades aduaneras pertinentes de toda la mercancía que transporta y del destino de cada partida. Es una especie de compilación de los distintos B/L (ver Anexos, página 149).

- **Packing list** (ver Anexos, página 127).

6.7 Seguro de Transporte

Como se ha señalado anteriormente, según el INCOTERM CIP 2010, es obligación de nuestro proveedor contratar un seguro a nombre del comprador hasta el punto de entrega convenido, Port Everglades, por el 110 % del valor CIP. Dicho 10 % corresponde al lucro cesante; no se permite asegurar por un valor mayor, ya que podría dar lugar a que los compradores “desearan” que la mercancía se extraviara.

El seguro que está obligado a contratar es a todo riesgo de cobertura mínima, equivalente a un ICC “C” (Institute Cargo Clauses), dependiendo de los riesgos asegurados. El seguro se concertará en la misma moneda en la que se haya cerrado el contrato.

Así pues, los datos más relevantes con respecto a nuestro seguro serían los siguientes:

Tomador del seguro: Total Logistic

Asegurado: Bodegas F. Schatz

Beneficiario: Fraceli Group, LLC

Cobertura: 110 % valor CIP

Prima: 250,48 €

Se adjunta en la página 145 de los Anexos.

6.8 Envíos y muestras

Tal y como se había acordado con nuestro cliente en el e-mail, procedemos enviar a nuestro cliente tres botellas de muestras gratuitas por courier.

Pedimos telefónicamente cotizaciones a dos compañías de envíos internacionales. TNT Express nos ofrecía un servicio puerta a puerta con una duración de 3 días por 205 €. Por su parte, DHL Express nos ofrecía el mismo servicio con una duración de 7 días por 201 €. Se elige la opción por rapidez en la entrega.

Nos indican que el paquete debe ir acompañado de la siguiente documentación:

- Factura comercial.
- Certificado de No Peligrosidad.
- Registro ante la FDA (véase “Régimen administrativo de importación”).
- Carta de exención (ídem).

7. FINANCIACIÓN DE LA OPERACIÓN

7.1 Resumen de la operación



7.2 Operación entre INPROECO TRADING S.L. y Bodegas F. Schatz

Se acuerda un contrato de agencia entre INPROECO TRADING, S. L. y Bodegas F. Schatz, a través del cual INPROECO TRADING, S.L. proporcionará asesoramiento, búsqueda de clientes, logística y funciones de consultoría a BODEGAS F.SCHATZ a cambio de una comisión 5% del valor CIP.

7.3 Operación financiera entre Bodegas F. Schatz y Fraceli Group, LLC

INPROECO TRADING, S. L. realiza la primera operación en territorio estadounidense con vino ecológico, y debido a la falta de confianza para con nuestro cliente, una de las condiciones que Bodegas F. Schatz nos exigía era el pago anticipado de parte de la operación, y el resto con crédito documentario. Éste medio de pago nos garantiza el cobro de la operación tanto a nosotros

como a nuestro proveedor, pero a cambio nuestro proveedor emite una garantía internacional ante el importador autorizado.

Se está de acuerdo con esa condición por parte de la bodega a raíz de que los primeros contactos comerciales, por criterios de prudencia, deban establecerse con medios de pago seguros. Nos pusimos en contacto con el cliente estadounidense, asegurándonos de que estaba de acuerdo en una forma de pago segura.

El país de Estados Unidos cuenta con las siguientes características:

- Bajo riesgo de país
- Riesgo de Transferencia nulo por ser el dólar y el euro las monedas a utilizar durante la operación.
- Importadores autorizados que han pagado licencias para convertirse en “Distributors” y por lo tanto se asume que cuentan con cierta solvencia.

Nos asegura la eliminación de riesgo de impago, sobre todo en contexto de crisis, y ante el desconocimiento de ambas partes negociadoras. En las siguientes operaciones, de producirse un buen entendimiento entre proveedor e importador autorizado, podría ir reduciendo el coste y la complejidad de la forma de pago e ir tanto aumentando el margen de beneficio por usar formas de pago más simples como otorgar más facilidades de pago al importador.

Por lo tanto, el medio de pago será un **Crédito Documentario Irrevocable Confirmado y a La Vista** a través del Banco BANKIA a Bodegas F. Schatz.

7.4 Pago por anticipado

Se realiza un pago anticipado del 25% antes de la recogida de la mercancía, la razón de esta forma de pago es debido a las exigencias del proveedor al ser la primera vez que realiza el pedido y por el descuento del 15% del producto por proporcionarle liquidez. INPROECO TRADING acepta las condiciones por la fama reconocida y calidad de los productos del proveedor, además de la

confianza depositada. Las condiciones de pago serán comunicadas al importador autorizado. Por aceptar dichas condiciones ofreceremos al importador una garantía internacional descrita en el siguiente punto.

El medio de pago anticipado será por medio de transferencia bancaria por importe del 25% de la cantidad total, teniendo en cuenta posibles comisiones dependiendo de las negociaciones con nuestro banco (ver Anexos, página 151). También acordamos para el resto de la operación la forma de pago de crédito documentario con sus tarifas.

7.5 Garantía de devolución (advanced payment)

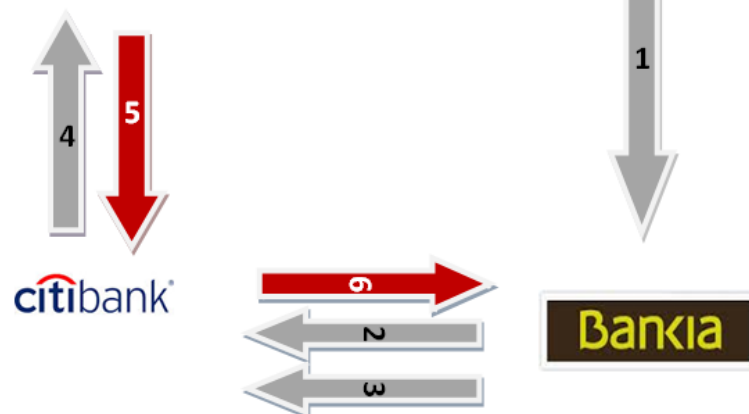
Se establecerá una garantía entre importador y exportador como se observa en los Anexos, página 152, el tipo de esta garantía será de devolución del exportador al importador del importe anticipado en la operación. Esta garantía cubre el pago realizado por adelantado en relación a la compra de mercancía, garantizando su restitución en caso de incumplimiento del contrato por parte de Bodegas F. Schatz .

Para la emisión de dicha garantía el banco exige a nuestro proveedor la presentación de un aval bancario consistente en la cogelación en cuenta por importe de 120.000 € (ver Anexos, página 153).

El periodo de validez será a partir de la fecha de recepción del pago adelantado hasta días después de la última fecha prevista para el total cumplimiento del contrato. Para solicitar la garantía de primer requerimiento se cumplirán los siguientes pasos:



FRACELI GROUP, LLC



- 1) El exportador será el ordenante solicitará la garantía de primer requerimiento con su banco garante Posteriormente el exportador negocia un aval bancario con su banco (BANKIA) garantizando el cumplimiento de la operación.
- 2) El banco emisor (BANKIA) manda un código SWIFT MT799 (ver Anexos, página 154 y 155) para dar fe al banco del importador de que el exportador tiene suficiente cantidad de dinero para avalar dicha operación.
- 3) El banco emisor (BANKIA) manda un código SWIFT MT760 (ver Anexos, página 156 y 157) emitiendo dicha garantía e informando al banco del Importador para la posterior aceptación.
- 4) El banco beneficiario presenta ante el importador dicha garantía.
- 5) El importador acepta la garantía.
- 6) Después de la confirmación el banco del importador manda la aceptación al banco emisor por vía SWIFT.

7.6 Medio de pago: crédito documentario

El **crédito documentario** irrevocable confirmado con pago a la vista es un acuerdo en el que se garantiza un pago contra prestación de documentos exigidos, dentro de un plazo de validez del crédito. El acuerdo se produce a través de un banco (Banco Emisor), a petición y acuerdo de un cliente (ordenante de crédito) frente a un beneficiario (Vendedor), directamente o por medio de otro banco (Banco Mediador). El crédito documentario se consuma siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del mismo.

Es irrevocable al haber un compromiso por parte del Banco Emisor a favor del beneficiario. Cualquier modificación o cancelación de los términos del crédito deberán estar de acuerdo todas las partes (Banco Emisor, Banco Confirmador y del Beneficiario).

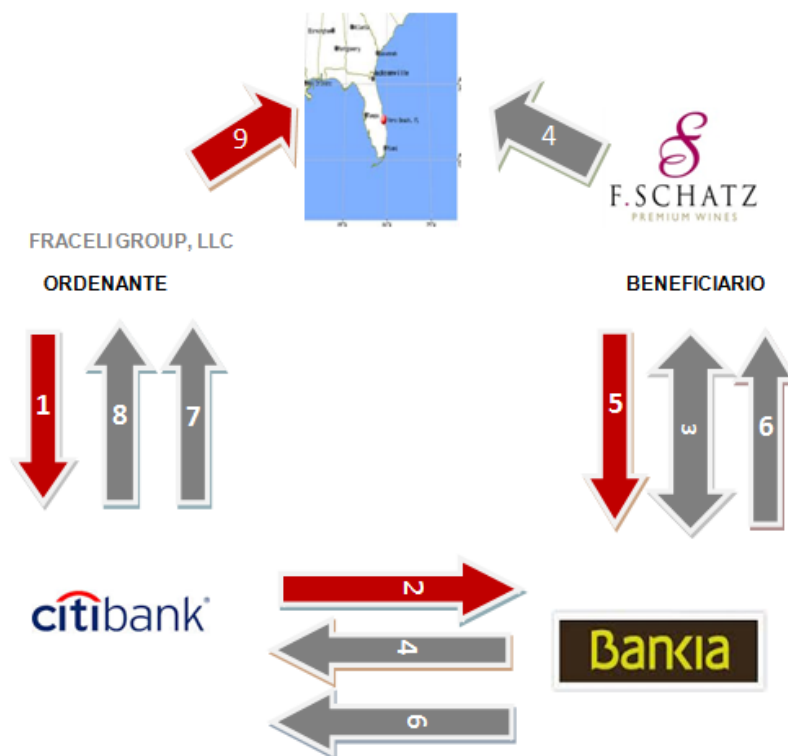
Es confirmado cuando un Banco Confirmador añade su confirmación, que implica un compromiso junto al del Banco Emisor. El banco Confirmador se compromete a asegurar el reembolso en el caso de que el Banco Emisor no lo efectúe.

Es a la vista cuando el Banco encargado de realizar el pago, está obligado a efectuar el dinero a favor del beneficiario tan pronto como éste le entrega los documentos:

- Factura Comercial.
- Documentos de transporte: Bill of Lading.
- Documentos de seguro: Póliza de Seguro Marítimo.
- Otros documentos: Certificado de origen, Certificado de calidad, Packing List, Facturas de aduanas, y con el total acuerdo entre las partes por el cumplimiento de la condiciones del crédito.

Es lógico que Bodegas F. Schatz nos exigiera este tipo de medio de pago por los siguientes motivos:

- Confirmación de la solvencia del Importador, dado que ningún banco garantiza un pago a un cliente insolvente.
- Obligación de pago bancaria: quien paga realmente a nuestro proveedor es el Banco Emisor, no el importador.
- El pago del importador por parte del Banco Emisor si se han cumplido las condiciones estipuladas en el Crédito Documentario.
- Aporta protección jurídica, dado que está regulado por normas internacionales, y está amparado por la Cámara de Comercio Internacional.



- 1) El importador solicita a su banco la apertura del crédito documentario (ver Anexos, página 158 y 159) de acuerdo con las condiciones pactadas en el contrato de compraventa.

- 2) El Banco Emisor, una vez estudiado el riesgo comercial, avisa al exportador de la apertura del crédito documentario a su favor por medio del Banco Avisador a través del código SWIFT MT700.
- 3) El Banco Avisador presenta el crédito documentario y el exportador confirma tras examinar las condiciones del crédito
- 4) Posteriormente el exportador entrega la mercancía.
- 5) El exportador presenta los documentos al Banco Designado y Confirmador,
- 6) El banco del proveedor abona el importe de la operación a favor de Bodegas F. Schatz e informa de la presentación de los documentos al Banco Emisor
- 7) Debito del Banco Emisor al importador y reembolso al Banco Importador
- 8) Entrega de documentos del Banco Emisor al importador
- 9) El importador Retira la mercancía

7.7 Riesgos derivados de la operación comercial

Siendo una operación primeriza entre las diferentes partes, en INPROECO TRADING hay que ser consciente de la importancia de analizar cada riesgo para poder minimizar al máximo el riesgo global de la operación. Analizando dichos riesgo podríamos encontrar la forma más eficaz para evitarlos o transferirlos a una entidad financiera a cambio de una prima de riesgo.

No obstante, siendo el importador una empresa estadounidense registrada como “Distributor”, especializada en este tipo de operaciones y con clara solvencia, no existe **riesgo comercial** ni duda sobre la seguridad del importador por la parte de que se pague al Banco Emisor. Tampoco existe **riesgo país** al tratarse de Estados Unidos.

El resto del posible riesgo comercial desaparece al utilizarse Crédito Documentario como medio de pago. Esto garantiza el pago de la operación por parte del Banco Pagador.

Con respecto al **riesgo del tipo de cambio**, Inproeco Trading cuenta con un departamento financiero que posee suficientes conocimientos en el mercado de divisas como para poder asegurar el valor de la mercancía con una cobertura de divisas realizando operaciones en el mercado de Contado y en el mercado Forex. La explicación sobre la operación queda desglosada posteriormente.

7.8 Escandallo de costes

El escandallo es una herramienta que permite determinar de forma aproximada el precio de venta con relación al valor de los costes añadidos al transporte y a los trámites que la mercancía tiene que pasar para poder llegar de origen a destino. Es, también, la herramienta básica para poder elaborar el análisis coste beneficio, el cual mostraremos más adelante.

Vamos a analizar el escandallo de costes comentando las condiciones de entrega de la mercancía, la transitaria que nos contrata el transporte y la cotización del dólar con respecto al euro, eligiendo una cotización media basándonos en las previsiones financieras sobre las cotizaciones dólar/euro del día 27 de mayo.

En primer lugar, en la legislación empleada para la operación comercial entre Bodegas F. Schatzs e International Purchasing & Wineries se especifica la utilización de los INCOTERM 2010, que permiten una comunicación fluida respecto al acuerdo sobre la transmisión de la responsabilidad sobre el riesgo de la mercancía.

El INCOTERM 2010 elegido para esta operación es CIP (Carriage and Insurance Paid To).

En segundo lugar, la transitaria elegida para despachar nuestra mercancía, realizar todos los trámites aduaneros y contratar el transporte y el seguro hasta el puerto de Port Everglades es Total Logistics. Descartamos las otras transitarias a causa de sus precios más elevados tras una prospección de mercado. Los valores empleados en el Escandallo provienen de la cotización que ésta transitaria nos dio.

En tercer lugar, con respecto a la cotización euro/dólar, hemos escogido una cotización media aproximada con respecto a las variaciones del euro/dólar en el último mes (hablando en este momento en el 28/05/2013). Ésta cotización es la usada en todos los cálculos en la operación que necesitan un traspase de valor entre divisas:

La cotización aproximada escogida ha sido de: 1,29 \$/€



Fuente: <http://www.finanzas.com/divisas/eur-usd/>

ESCANDALLO DE COSTES		
Incoterms 2010 y Desglose de Costes	DÓLARES	EUROS
Valor Ex Works (VEW)		
<i>Coste de compra y fabricación</i>	63210	42900
<i>Margen de beneficio del Exportador</i>	16254	12600
<i>Preparación mercado de destino y embalaje</i>	774	600
Total Valor ExWorks	72.369,00	56.100,00
Valor FCA		
<i>Transporte interior España</i>	503,10	390,00
Total Valor FCA	72.872,10	56.490,00
Valor FOB/FOT/FOR (Franco a bordo Camión/tren)		
<i>Despacho de Aduanas Algeciras</i>	58,05	45,00
<i>Instalación Manta Térmica y Gastos Puerto</i>	303,15	235,00
<i>Certificado de calidad y peso</i>	322,5	250
Total Valor FOB	73.555,80	57020
Valor CPT (Transporte pagado)		
<i>Flete Internacional</i>	980,00	759,69
<i>BAF (Bunker Adjustment Factor)</i>	285,00	220,93
<i>LSC (Low Sulphur)</i>	10,00	7,75
<i>USC (Recargo responsabilidad B/L)</i>	25,00	19,38
<i>CSR (Cargo por seguridad en el buque)</i>	10,00	7,75
Total Valor CPT	74.865,8	58.035,50
Valor CIP (CPT + Seguro)		
<i>Seguro de Transporte</i> 0,4% de 110% CIP	330,86	250,48
Comisión Inproeco Trading		
<i>Comisión Inproeco Trading</i> 5%	3759,83	2914,6
Total Valor CIP (También valor en aduana)	78.956,49	61.206,58
Valor DAT		
<i>Manipulación en destino</i>	400,00	310,08
<i>CUC</i>	60,00	46,51

Total Valor DAT		79.416,49	61.563,17
Valor DDP			
<i>Arancel específico</i>	0,063\$ por litro	311,85	241,74
<i>FET (Impuestos Especiales)</i>	0,282\$ por litro	1.395,90	1.082,09
<i>MPF (Merchandise Processing Fee)</i>	0,3464% sobre VA	272,80	211,47
<i>Gastos de transporte hasta planta</i>		657,90	510,00
Total Valor DDP		82.055,65	63.609,03

ESCANDALLO DE COSTES			
Incoterms 2010 y Desglose de Costes	Precio Unitario \$	Precio Unitario €	
Total Valor ExWorks	10,97	8,50	A CUENTA DEL EXPORTADOR
Total Valor FCA	11,04	8,56	
Total Valor FOB	11,14	8,64	
Total Valor CPT	11,34	8,79	
Total Valor CIP (También valor en aduana)	11,96	9,27	
Total Valor DAT	12,3	9,33	C. IMP.
Total Valor DDP	12,43	9,64	

Análisis de los elementos que conforman el Escandallo.

Los precios cotizados por la transitaria elegida Total Logistics están desglosados en diferentes conceptos. Dichos conceptos son los siguientes:

- Los precios FOB incluyen toda la logística realizada en España:
 - Instalación de una manta térmica contratada a través de la transitaria Total Logistics.
 - Los gastos de despacho de aduanas.

- El certificado de calidad y peso
- El Flete Marítimo, que incluye todos los recargos correspondientes:
 - Bunker Adjustment Factor (BAF).
 - Recargo por bajo sulfuro (LSC).
 - Recargo por responsabilidad del B/L.
 - Recargo por seguridad en el buque (CSR)
- El seguro está calculado sobre el 0,4% del 110% sobre el precio CIP sin incluir el coste del beneficio de Inproeco Trading.

Hemos elegido realizar el Escandallo hasta el Incoterm DAP aunque en el contrato de compraventa el incoterm es el CIP para poder realizar un mejor análisis coste beneficio incluyendo los costes en los que el Importador tiene que incurrir para traer la mercancía desde el puerto de Port Everglades hasta su dirección en Vero Beach.

No obstante, cabe recordar que esto ha sido solo a método informativo para la negociación del precio con el cliente y que esos costes no son relevantes para este apartado.

A continuación, gracias a todos estos datos, nos disponemos a exponer el análisis coste beneficio de la operación, demostrando que la operación no es solo viable sino que también rentable.

El escandallo de costes se compone de dos partes debido a su importancia:

- Costes de F. Schatz: desde valor EXWORKS hasta valor CIP son los costes reales del proveedor y donde estará añadido la comisión e INPROECO TRADING S.L.
- Costes del importador autorizado: Desde valor CIP hasta el DDP. Se pone en el escandallo solo a título informativo para saber el precio de venta final y las condiciones del importador para tener facilidades a la hora de las negociaciones.

Coste del producto: partimos del precio por botella de 6.5 € por botella según el estudio de mercado de Estados Unidos y expertos de comercio exterior

consultados a través del ICEX y el Magíster en Comercio Internacional de la UCM.

Se incluyen también los costes de:

- Adecuación de la mercancía para el transporte.
- Margen del exportador.

Los posteriores costes hasta el incoterm CIP se ha negociado con la transitaria Total Logistic, siendo los siguientes costes:

- Transporte interior
- Despacho de Aduana y Algeciras
- Instalación manta Térmica y Gastos Puerto
- Costes Tasa Puerto de Salida
- Coste de Transporte Internacional
- Coste del Seguro del Transporte

A partir del INCOTERM DDP, se añade en el escandallo de costes a título informativo para saber las condiciones de nuestro cliente y el precio final del producto.

7.9 Análisis coste-beneficio

Se analiza la operación realizada de Bodegas F.Schatz de vino ecológico de 6600 botellas con pago en Estado Unidos.

Análisis Coste-Beneficio		
Conceptos	EUROS	%
<i>Precio de Venta</i>	61206,06	100,00
<i>Coste de compra y fabricación</i>	42900	70,09
<i>Adecuación mercado destino y embalaje</i>	600	
Total Beneficio ExWorks	17706,06	28,93
Gastos Logísticos de España	920	1,50
<i>Transporte Ronda - Puerto de Cádiz</i>	390	0,64
<i>Despacho de Aduanas de Algeciras</i>	45	0,07

<i>Instalación de Manta Térmica/Costes Puerto</i>	285	0,38
<i>Certificado de Calidad y Peso</i>	250	0,41
Total Beneficio FOB	16786,06	27,43
Flete	1015,5	1,74
<i>Coste de Transporte Internacional</i>	1015,5	1,74
Total Beneficio CPT	15.770,56	27,43
Seguro	256,48	0,44
<i>Coste del Seguro de Transporte</i>	256,48	0,44
Total Beneficio de Improeco Trading	2914,60	4,76
Total Beneficio CIP	12.599,48	20,59
Gastos y Conceptos Financieros de la Operación	2278,03	3,72
<i>Gastos por Recepción de Crédito Documentario</i>	1267,972148	2,07
<i>Operación Financiera de Cobertura de Divisas</i>	587,4	0,96
Total Beneficio de la Operación	10.744,11	17,55

Los análisis coste beneficios se calcula a partir del precio de venta CIP detallamos los costes de la operación, donde el principal coste es el valor de la mercancía (73.59%), y los menores costes constituyen seguro de transporte (0.44%), además de los gastos logísticos de España (1.58%) y transporte internacional (1.74%).

Se incluye el beneficio de INPROECO TRADING en el incoterm CIP constituyendo el 5% sobre el precio de venta. Posteriormente se añaden los gastos financieros correspondientes al crédito documentario con nuestro banco (BANKIA) por el valor del 75% de la operación (dado que el otro 25% fue pagado mediante transferencia en forma de garantía) y nuestra operación financiera de cobertura de divisas en el mercado Forex.

A continuación se ofrece el beneficio definitivo de la operación por parte de Inproeco Trading, incluyendo los costes acarreados por la pérdida máxima a raíz de la operación de compra-venta de divisas asociada a la cobertura del riesgo cambiario:

Análisis Coste-Beneficio

Conceptos	EUROS
<i>Ingreso anticipado</i>	728,65
<i>Ingreso devengado según crédito documentario a favor de F. Schatzs</i>	2185,95
Beneficios - Gastos Financieros	
<i>Resultado operación financiera con divisas.</i>	91,8
<i>Total gastos asociados a cuenta corriente.</i>	49,94
Total Beneficio de Improeco Trading	2772,86

- El ingreso anticipado proviene del monto recibido a través del pago anticipado por parte del importador a F. Schatzs.
- El ingreso devengado según el crédito documentario es el pago posterior.
- El coste que le acarrea a Improeco Trading que el mercado de divisas se encontrase en la situación que se encontraba a la hora del devengo de la operación (para más información ver Financiación: Cobertura de Divisas).

7.10 Cobertura de divisas

El mercado Forex es el mercado más potente del mundo. Cada día, es capaz de mover más de 3 trillones de dólares en intercambios de diferentes divisas. En este mercado, múltiples agentes comerciales intervienen: transitarías, bancos, gobiernos, ONG's, y particulares entre otros. No es de extrañar que haya tanto movimiento de divisas, pues éste mercado permite la existencia del comercio internacional existiendo diferentes monedas nacionales que, por sí solas, suponen un obstáculo al intercambio de mercancías internacional.

Éste obstáculo proviene principalmente del hecho de que los valores relativos de las divisas, unas respecto a otras, varían en el tiempo. De esta forma, un bien valorado en una moneda podría variar su valor en otra moneda en cuestión de segundos, horas o días.

Por esta razón, es fundamental que existan coberturas del riesgo de cambio, que permita la realización de las transacciones internacionales sin la incertidumbre sobre el valor de la cantidad de divisas por las que vamos a

intercambiar nuestra mercancía con un comprador en el extranjero en el caso de una exportación o importación.

Normalmente, en todas las operaciones se suele contratar un seguro de cambio, que es una operación contratada con un banco, el cual, a cambio de una comisión sobre la cantidad asegurada, impide que se produzcan las fluctuaciones en el precio que afectarían al beneficio de la operación.

Sin embargo, INPROECO TRADING dispone de expertos en el mercado Forex y en la compraventa de divisas que pueden realizar ésta operación por su cuenta consiguiendo dos efectos:

- Abaratar el coste de la cobertura de divisas, dado que no se tiene que pagar ninguna prima a ningún intermediario (banco) que la realice por nosotros, es decir, prescindiremos de contratar el seguro de cambio.
- La posibilidad de darse un sobre-beneficio.

En este apartado de la descripción de la operación de intermediación entre Bodegas F. Schatz y su cliente se va a describir la forma por la cual INPROECO TRADING cubrió las posibles fluctuaciones del tipo de cambio dólar/euro e incluso generó la posibilidad de ganancias adicionales tanto para su proveedor de vino ecológico como para la consultoría INPROECO TRADING

7.11 Explicación de la operación

La operación de cobertura de divisas se realizará en el mercado de futuros, mientras que el mercado de contado será útil para ver el tipo de cambio en el momento actual. En el mercado de futuros existen dos opciones:

- *Call*: es el derecho de compra del activo subyacente (**en este caso sería dolares**) a un precio determinado en una fecha concreta.
- *Put*: es el derecho a vender a vender el activo subyacente a un precio determinado en una fecha concreta.

Se debe tener en cuenta el momento de la operación y el activo subyacente (objeto de intercambio y sujeto a contrato). El activo subyacente son dólares, debido a que el momento de realizar el intercambio de moneda se tiene el dinero en la divisa dólar, porque en ese instante el importador estadounidense ha realizado el pago en su moneda al exportador (Cliente de INPROECO TRADING).

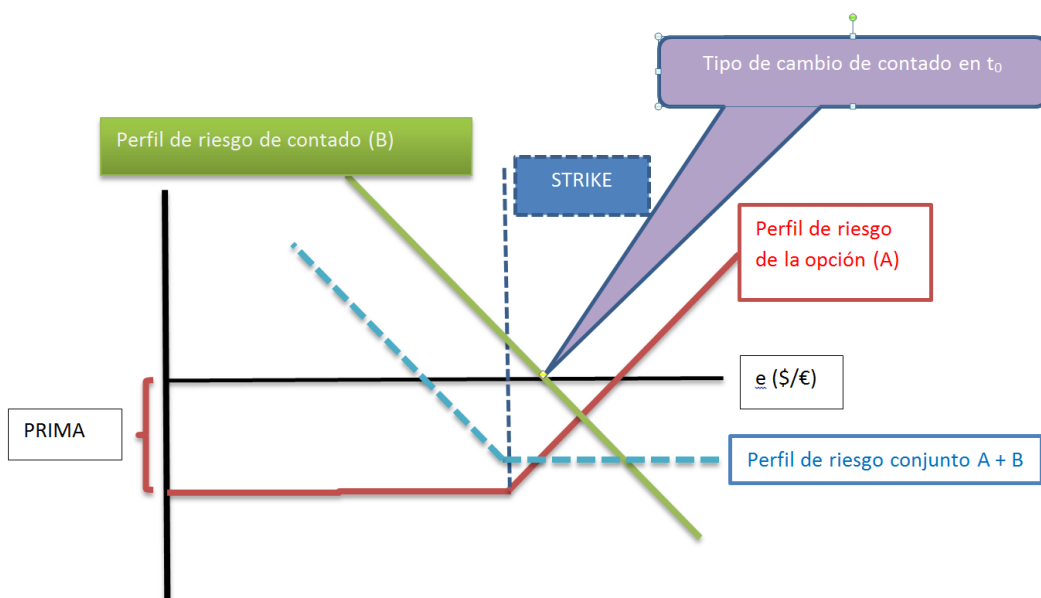


Figura 8.1 – Gráfico Fuente: Cesión del profesor Fernando Alonso Guinea

Antes de realizar la explicación del gráfico es conveniente aclarar varios conceptos

- **Perfil de riesgo de la opción (A) (Call):** es la línea cuyo punto de inicio es el valor de la prima. La opción de futuros se ejecuta en el momento del vencimiento si el **precio del dólar con respecto al euro**, se encuentra por encima del **Strike** o gatillo.
- **Strike:** es el precio que se encuentra fijado el derecho de comprar (opción call) y vender (opción put).
- **Perfil de Riesgo de Contado:** representa la pérdida o ganancia bruta directa en el caso de comprar divisas y venderlas sin intervención en un momento posterior del tiempo, en relación a la variación del tipo de

cambio. Corta con la línea del **precio del dólar con respecto al euro** en el **tipo de cambio de contado**, es decir, el tipo de cambio en el momento inicial de la operación.

- **Perfil de riesgo conjunto:** Ésta línea representa la pérdida máxima que, a través de la combinación de diferentes operaciones en los diferentes mercados de divisas, puede experimentar el operador por realizar la compra-venta de dólares por euros. Es el cálculo de la suma geométrica entre el **perfil de Riesgo de Contado** y el perfil de riesgo del **perfil de riesgo de la opción Call**.

En el presente gráfico se pretende ilustrar el mecanismo de razonamiento utilizado para la cobertura de divisas mediante la combinación de los diferentes mercados de divisas. El gráfico representa dos variables:

- El **beneficio que la operación** reporta en el momento del vencimiento de las opciones compradas (en este caso la opción utilizada sería Vanilla: Call Comprada) situado en el eje de ordenadas.
 - o Esto implica que a medida que nos desplazamos de abajo a arriba respecto a esa línea, el beneficio de la operación aumentará y en sentido contrario disminuirá será una pérdida.
- El **precio del dólar con respecto al euro** en el eje de abcisas.
 - o Esto implica que a medida que nos desplazamos hacia la derecha respecto a ésta línea con cotización \$/€, el dólar estará más caro con respecto al euro y por lo tanto nos darán menos euros por los dólares que se vendan, debió a que en ese momento de la operación será una compra de euros.

Se debe hacer un breve inciso en la confusión de la nomenclatura \$/€ y €/€ al estar reflejada la nomenclatura \$/€ en el gráfico anterior (figura 7.1) y el programa utilizado posteriormente tiene la nomenclatura €/€. Este problema ha sido contrastado con varios expertos en la materia y se ha llegado a la conclusión de utilizar la nomenclatura \$/€ de la siguiente manera:

$$\underline{1,29 \text{ \$}/\text{€} \rightarrow 1 \text{ €} = 1,29 \text{ \$}}$$

7.12 Operación de compra de opción *call*

En el desarrollo de la operación de compra de la opción *call* para cubrir el riesgo de divisa seguirá los siguientes pasos:

Primer paso:

El día 25 de mayo, día de la formalización del contrato de compraventa entre F. Schatz y Marie Thérèse Wilson, INPROECO TRADING acude al mercado de contado con el objeto de informarse del tipo de cambio presente en el momento de la formalización del contrato, con objeto de asegurar ese tipo de cambio o uno próximo por debajo del mismo. Se realiza la operación en la plataforma XTB en el mercado de futuros comprobándose el tipo de cambio euro/dólar en compra de euros era de **1,29243 \$/€**.

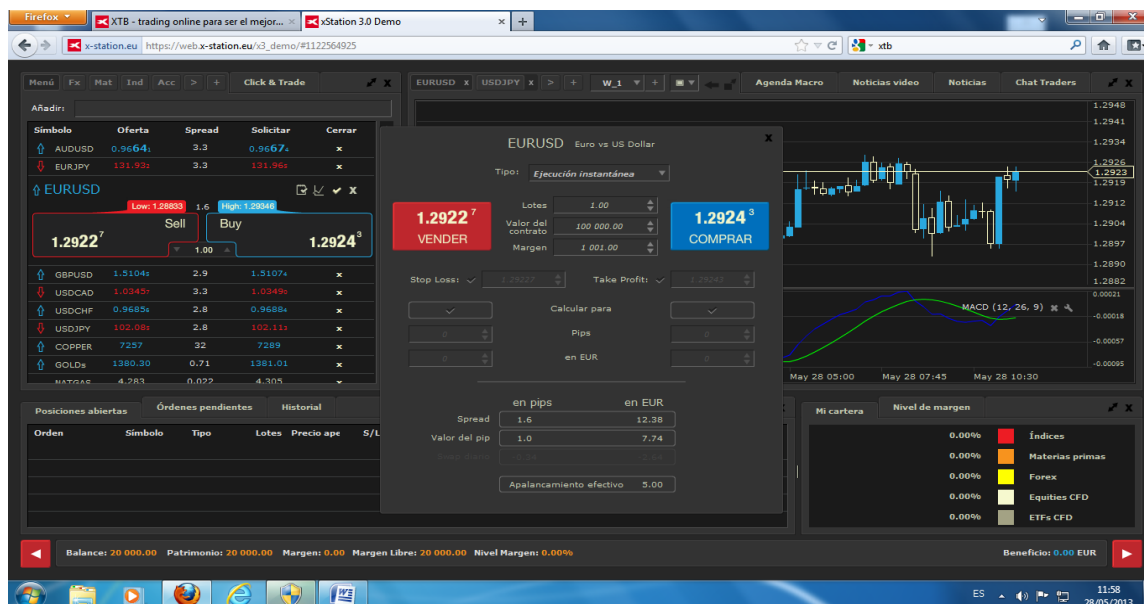


Figura 8.2 – Pantallazo mercado de contado en el momento firma contrato

Fuente: XTB

A continuación se acudió al mercado de opciones con la herramienta xOptions. Se elige una opción *Call Vanilla* por un valor de 80.000\$ para su ejecución en el momento de ser superior del tipo de cambio a **1,29 \$/€** (Strike) en la fecha de vencimiento de la operación. INPROECO TRADING compra la opción a **precio de 0,0075 céntimos de dólar** por monto asegurado sobre el cual decida

ejercerse la opción (hasta 80.000\$), más una prima de 464,25\$ (0.58% del monto).

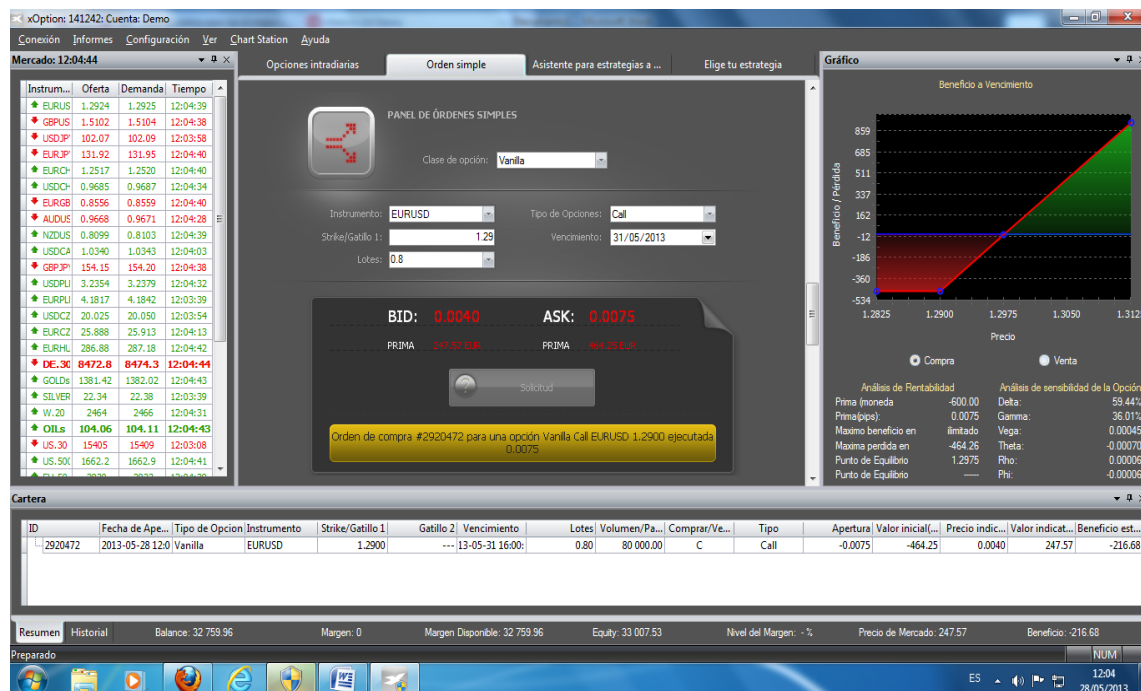


Figura 8.3 – Momento de compra de la opción Vanilla “Call comprada”

Fuente: xOptions

Segundo paso:

Llegada la fecha de vencimiento del 31/05/2013, INPROECO TRADING vuelve a acudir al mercado de contado, ésta vez con el monto en dólares de la operación cedido por F Schatz. Como se ha recalcado anteriormente el monto está en dólares debido a que el momento de la operación es el pago del cliente estadounidense en dólares al proveedor. Se comprueba el tipo de cambio y se observa si está por encima o por debajo del strike de la opción Call.

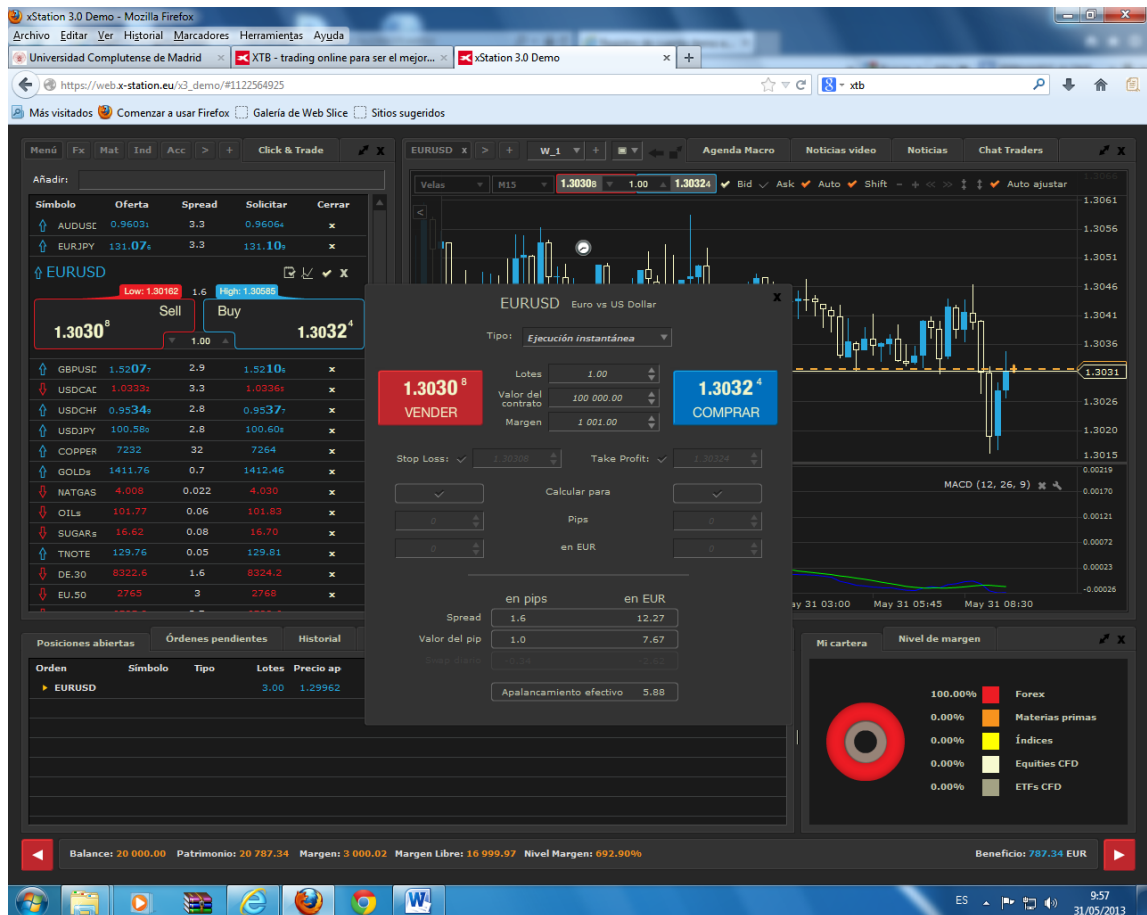


Figura 8.4 – Momento de la compra de euros

Fuente: XTB

Se observa que el tipo de cambio en el momento del vencimiento es **1,3032 \$/€** y se encuentra por encima del strike de la opción Call, de tal forma que ésta se ejecuta. Por lo tanto, el resultado de la operación queda en la pérdida asegurada por nuestra opción Call: el pago de la prima valorada en 0,00507 céntimos de dólar por cada euro comprado

La prima de riesgo mínima obtenida en la operación se calcula de la siguiente forma:

- Precio del Strike (1,29 \$/€) más el precio de la prima inicial (0,75%) igual a 1,2975 \$/€.
- Precio del tipo de cambio en el momento de la compra de la opción Call, igual a 1,29247 \$/€

- 1,2975 \$/€ menos 1,2924 \$/€ es igual a 0,00507, siendo igual al valor del perfil de riesgo conjunto en la operación y pérdida máxima posible por fluctuaciones del tipo de cambio.

De esta forma, nuestro gasto total en euros del 75% del valor del precio de venta, debido aq que el restante (25%) es dedicado al pago anticipado exigido por el proveedor. A causa de las variaciones del tipo de cambio al pasar dólares a euros se sitúa en:

- 462,25\$ con tipo de cambio 1,3032 €/=\$= **354,7€**
- 45904,94 € por la prima de 0,00507 de céntimos de dólar por cada euro
= **232,7 €**

De este último valor INPROECO TRADING acarrea con el 50% de los gastos y F. Schatz del restante 50%. De haber dado como resultado beneficio, éste se hubiera repartido al 50% entre ambas. El 50% de ese valor es 91,80 €.

Total = **587,4 €** de coste por cobertura de tipo de cambio.

Los escenarios a los que se enfrentan son a corto plazo, por lo que se evitan los riesgos de mercado y el máximo riesgo es tener que pagar la prima del 0,5%. Los posibles escenarios son los siguientes:

- **Escenario A:** El dólar se deprecia, la opción call no se ejecutará porque habremos ganado más euros al ser el valor del dólar mayor que el euro en este momento.



- **Escenario B:** El dolar se aprecia, la opción call se ejecuta debido a que perdemos dinero por ser el precio del euro mayor que el dólar en este momento. Ahorramos coste al pagar la prima y evitar el coste mayor por la apreciación de la divisa.



- **Escenario C:** El valor \$/€ se mantiene, es decir, no se gana ni se pierde y tampoco se ejecuta la opción call.

8. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL DE LA EXPORTACIÓN DE VINO ECOLÓGICO A ESTADOS UNIDOS

A continuación se exponen de manera sistemática las cuestiones referentes a la contratación internacional que se consideran menester en esta negociación de comercio exterior.

Tras estudiar las opciones contractuales se escogieron dos figuras: el contrato de compraventa para la negociación y el contrato de agencia para la relación entre Inproeco Trading, S. L. y las Bodegas F. Schatz, por ser las opciones que mejor se adaptan a la globalidad de perfiles presentes en la operación.

Ahora bien, en primer lugar se estudiará el eslabón más importante de la negociación: el contrato de compraventa; vale decir que el contrato se celebró directamente entre el proveedor y el cliente pues el papel de Inproeco Trading, S. L. fue de agentes comerciales, como se manifestó previamente.

Consecuentemente se desarrollan los aspectos relevantes del contrato de agencia celebrado entre el proveedor e Inproeco Trading, S. L.

8.1 Sobre el contrato de compraventa internacional de mercancías

Este contrato se puede entender como el acuerdo de voluntades celebrado entre partes domiciliadas en países diferentes, a través del cual se transfiere la propiedad de mercancías que serán transportadas a otro territorio, teniendo como contraprestación el pago de un precio.

Si bien el Código de Comercio español no aporta una regulación general de la compraventa mercantil sí refiere, entre sus artículos 325 y 345, algunos de los aspectos específicos y elementos propios de la misma, los cuales fueron observados e incluidos en el contrato (ver Anexos, páginas 168 y 169), y que se señalan a continuación:

- ✓ En primer lugar la identificación de las partes, **sujetos** del contrato de compraventa internacional: vendedor y comprador, conjuntamente con los respectivos datos de contacto.

- ✓ De seguida la descripción del **objeto** del contrato: el vino ecológico Acinipo 2004, con las debidas especificaciones.
- ✓ A continuación el **precio** en divisa, el plazo y la forma de pago.
- ✓ Las condiciones de **entrega de la mercancía** son descritas seguidamente, para lo cual se escogió el Incoterm 2010 CIP Port Everglades, EEUU. De modo tal que el vendedor, a través de Inproeco Trading, S. L. como agentes, debe contratar el transporte de la mercadería, procurar el seguro marítimo, así como conseguir las licencias y autorizaciones necesarias para la exportación de la mercancías. Lo antes expuesto implica que los costos de puesta a bordo en el puerto de origen corren por cuenta del vendedor y los de descarga en el puerto de destino por cuenta del comprador, es decir, son en condiciones LIFO (*Liner In Free Out*).
- ✓ Se especifican las **garantías** otorgadas para certificar el cumplimiento del contrato.
- ✓ Se definen las **normas de conflicto** que, como es sabido, implican la localización del contrato en un ordenamiento jurídico nacional, en este caso serán las normas españolas, que serán aplicadas por las autoridades para decidir cualquier supuesto controvertido.
- ✓ Finalmente, como método de **resolución de controversias** las partes convienen someterse a la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, y así lo hemos plasmado.

8.2 Sobre el contrato de agencia

En virtud de este contrato el agente se configura como un intermediario independiente que asume frente a la otra parte contratante, denominada principal, el compromiso de promover actos y operaciones de comercio por cuenta de este último. A cambio del desarrollo de esta actividad, delimitada a un ámbito territorial específico establecido en el contrato, el agente recibe una remuneración. Asimismo, el contrato de agencia se configura como un contrato

de duración, en virtud del cual se establece una relación estable, con independencia de que el contrato sea por tiempo determinado o indefinido, siendo éste último el caso del contrato celebrado entre el Bodegas F. Schatz e Inproeco Trading, S. L.

Es de gran importancia señalar que el agente es en todo caso un intermediario independiente, lo que permite diferenciarlo del representante de comercio, el cual tiene una relación de naturaleza laboral con el principal.

En el contrato (ver Anexos, páginas 162-167) se describen, entre otras, las obligaciones principales del agente y del principal.

Siendo las de Inproeco Trading, S. L., como agente, las siguientes:

- ✓ Ocuparse de la negociación y de la conclusión de las operaciones.
- ✓ Comunicar al principal la información de que disponga.
- ✓ Ajustarse a las instrucciones razonables que éste le haya dado.

Ahora bien, las obligaciones básicas del principal son:

- ✓ Remunerar al agente, que en este caso se lleva a cabo en virtud de una comisión, que tal como se ha detallado en el contrato corresponde a un 5% sobre el valor de la factura, a devengarse del mismo modo que las condiciones de pago en la negociación.
- ✓ Proporcionar a Inproeco Trading, S. L. de la información necesaria sobre los productos.
- ✓ Informar al agente de su aceptación o rechazo de las propuestas de operaciones proporcionadas por el mismo.

El contrato de agencia se encuentra regulado a nivel europeo por la Directiva 86/653/CEE, relativa a la coordinación de los derechos en los Estados Miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes. En España está regulado por la Ley 12/1992 del 27 de mayo, del Contrato de Agencia y por el Real Decreto 118/2005, de 4 de febrero, de los Estatutos Generales de los Colegios de Agentes Comerciales de España y de su Consejo General.

El contrato de agencia celebrado entre Inproeco Trading, S. L. y el Proveedor o Principal sirve de marco tanto para la presente operación de comercio exterior como para operaciones futuras.

Por último, vale decir que debido a que el servicio prestado a las Bodegas F. Schatz es para la exportación de sus productos, la factura de Inproeco Trading, S. L. para los primeros (ver Anexos, página 168) fue emitida sin IVA, atendiendo la disposición del artículo 25 de la Ley del IVA comentado *supra*.

BIBLIOGRAFÍA

Introducción

- ❖ Guia Vinum Nature 2013
- ❖ <http://www.productos-ecologicos.com/>
- ❖ <http://www.mundoecologico.es/>

Constitucion de la sociedad

- ❖ Guia práctica de creaciones de empresas:
http://www.camaramadrid.es/anticrisis/ficha_caja.php?id=3
- ❖ Pagina oficial del registro mercantil: <http://www.rmc.es/>
- ❖ Crea tu empresa: <http://www.creatuempresa.org/es-es/paginas/cehome.aspx>
- ❖ Informes sobre empresas de españa:
<http://www.camerdata.es/php/Home/index.php>

Descripción del producto

- ❖ Guia Vinum Nature 2013 (bis)
- ❖ Página de I instituto de comercio exterior enfocado a la búsqueda de ferias comerciales de productos ecologicos:
http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519248_5554606_0_0_-1,00.html
- ❖ ARTÍCULO SOBRE LOS PRODUCTOS ECOLOGICOS:
<http://www.muyinteresante.es/innovacion/alimentacion/articulo/alimentos-ecologicos-ique-son>

Descripción del país de origen

- ❖ ESTADÍSTICAS MUNDIALES:
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/natl_e.pdf
- ❖ ESTADÍSTICAS DE POBLACIÓN:
<http://www.census.gov/population/international/>

- ❖ ESTADÍSTICAS MUNDIALES SOBRE ECONOMÍA Y SOBRE PAÍS DE ORIGEN: www.coface.com
- ❖ ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS DEL FMI: <http://www.imf.org/external/data.htm>

Descripción del país de destino

- ❖ ESTADÍSTICAS SOBRE ESTADOS UNIDOS: http://www.coface.com/CofacePortal/COM_en_EN/pages/home/risks_home
- ❖ PAGINA WEB SOBRE ELECCIÓN DE MERCADOS OBJETIVOS; ESTADOS UNIDOS: <http://comercioexterior.banesto.es/es/elija-su-mercado-objetivo/perfiles-de-paises/estados-unidos/introduccion>.
- ❖ WORLD FACTBOOK: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>
- ❖ NOTICIAS SOBRE EL LIDERAZGO DE CONSUMO DE VINO EN EEUU: <http://www.guiapenin.com/noticias/84-estados-unidos-lidera-el-consumo-de-vino.html>

Transporte y seguro de la mercancía

- ❖ AGRUPACIÓN DE TRANSITARIOS DONDE ENCONTRAR LOS SOCIOS DE INPROECO TRADING EN EL TRANSPORTE Y SEGURO: <http://www.feteia.org/>
- ❖ TRANSITARIAS USADAS:
 - <http://link360.es/>
 - <http://www.tibagroup.com/es>
 - <http://www.totallogistic.es/>
 - <http://www.hartrodt.com/en/network/europe/es/>
- ❖ PORTAL LOGISTICO: <http://www.logismarket.com/>

Financiación de la operación

- ❖ INFORMACIÓN BBVA SOBRE CREDITOS DOCUMENTARIOS:
<https://www.bbva.es/TLBS/tlbs/esp/segmento/empresas/necesidades/negointer/creddocu/index.jsp>
- ❖ INFORMACIÓN SOBRE AVALES Y GARANTÍAS, FORMAS DE CONTACTO SANTANDER:
https://www.bancosantander.es/cssa/Satellite?cid=1181581254113&cidDetalle=1181581254372&pagename=SantanderComercial%2FProductGroups%2FSAN_ContenedorGeneral
- ❖ INFORMACIÓN DIRECTA SOBRE EL CRÉDITO DOCUMENTARIO DEL ICEX:
http://www.icex.es/staticFiles/EL%20CREDITO%20DOCUMENTARIO_4907_.pdf
- ❖ MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES; AVALES Y GARANTIAS:
<http://www.mediosdepagointernacional.es/avales-y-garantias>
- ❖ PÁGINA PRINCIPAL DEL SISTEMA SWIFT:
<http://www.swift.com/index.page?lang=en>

Fiscalidad

- ❖ PAGINA PRINCIPAL DEL TARIC: <http://www.taric.es>
- ❖ PAGINA PRINCIPAL DE LA AGENCIA TRIBUTARIA: <http://www.agenciatributaria.es/>
- ❖ PÁGINA DE LA CÁMARA DE GIJÓN: <http://www.camaragijon.es/>
- ❖ Legislación Especial DUA 2012. Grupo Taric, Madrid 2012.
- ❖ SANCHÍS MOLL, J. Unión Europea. Magíster en Comercio Internacional. Madrid, 2012.
- ❖ Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido. (BOE, 29-diciembre-1992)

- ❖ Código Aduanero: Reglamento (CEE) N° 2913/92 del consejo, de 12 de octubre de 1992, por el que se aprueba el Código Aduanero Comunitario. (DOUE, 19-octubre-1992)
- ❖ Código Aduanero Modernizado: Reglamento (CE) N° 450/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 23 de abril de 2008 por el que se establece el código aduanero comunitario (código aduanero modernizado) (DOUE, 04-junio-2008)
- ❖ Disposiciones Aplicación del Código Aduanero: Reglamento (CEE) n° 2454/1993 de la Comisión, de 2 de julio de 1993 por el que se fijan determinadas disposiciones de aplicación del Reglamento (CEE) n° 2913/92 del Consejo por el que se establece el Código Aduanero Comunitario. (DOUE, 11-octubre-1993)

Comercialización del producto

- ❖ COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO GRACIAS A LA INFORMACIÓN DEL ICEX:
http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/ICEX/0,6558,5518394_5519002_5630587_4648754_-1_-1_p5762650,00.html?estado=0
- ❖ FORO DE INFORMACIÓN SOBRE LA COMERCIALIZACIÓN EN ESTADOS UNIDOS: http://www.slideshare.net/Ipex_clm/ipex-abril2013
- ❖ INFORMACIÓN SOBRE EL MERCADO DEL VINO EN ESTADOS UNIDOS: <http://www.bridgedworld.com/es/wp-content/uploads/2010/12/El-mercado-del-vino-en-Estados-Unidos.pdf>

Contratación

- ❖ SISTEMA DE BÚSQUEDA JURÍDICA: <http://vlex.es/>
- ❖ Código de Comercio Español. Real decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio. «BOE» núm. 289, de 16/10/1885.
- ❖ Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia.

- ❖ Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los derechos de los Estados Miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes
-